Tasimacilar 1_Layout 2 22.09.2014 13:11 Page 1

TAŞIMACILAR

| LOJİSTİK | EYLÜL 2014 | SAYI: 96 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

MOBİLİZ'İN YENİ CEO'SU ÖZLEM YEŞİLDERE

Procter & Gamble'da 17 yıl birçok kritik yerel ve bölgesel yönetim görevi aldıktan sonra Philips'e katılan Özlem Yeşildere, yaklaşık 3 yıl Philips Orta Doğu ve Türkiye Bölgesel Mali İşler Başkanı ve Türkiye Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı görevlerini yürütmüştür. Özlem Yeşildere, Ağustos 2014 itibarıyla Mobiliz Bilgi ve İletişim Teknolojileri A.Ş. bünyesinde CEO olarak atanmıştır.

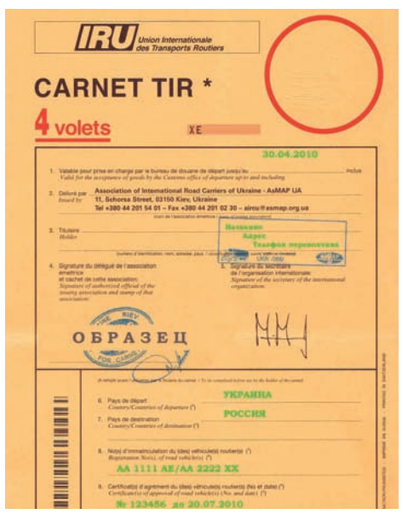
BEYNELMİNEL EHLİYET Yunanistan'da Tarih Oldu

UND'nin uzunca bir süredir girişimlerini sürdürdüğü beynelminel ehliyetin kaldırılması konusunda Yunanistan'dan olumlu sonuç alındı.

Yunanistan Ulaştırma Bakanlığı tarafından Yunanistan Maliye Bakanlığı, Dışişleri Bakanlığı, Yunan Polis Komutanlığı ve Atina Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğimize gönderilen bilgilendirme yazısı kapsamında 1968 tarihli Birleşmiş Milletler Karayolu Trafiği Anlaşmasına taraf olan ülkelerde düzenlenen sürücü ehliyetlerinin diğer taraf ülkelerde tanınması hükmü kapsamında Yunanistan topraklarına giriş yapan araçlardan Beynelminel Ehliyet talep edilmeyeceği bilgisi iletildi.

İtalya tarafından halen talep edilmekte olan Beynelminel Ehliyetin kaldırılması adına UND'nin girişimleri tüm hızıyla devam etmekle birlikte Yunanistan tarafındaki Beynelminel Ehliyet talebinin kaldırılması hususunda vermiş oldukları destek ve girişimleri adına Dışişleri Bakanlığına ve Atina Ticaret Müşavirliğine ve sektörüme teşekkür etti.

Yunanistan Ulaştırma Bakanlığı tarafından iletilen yazının aslı ve tercümesi www.tasimacilar.com sitesinde yer almaktadır. Yunanistan tarafındaki yeni uygulamaya kapsamında oluşabilecek olası sorunlarda ivedi şekilde UND ile paylaşılması gerekiyor.



TOBB'un Uluslararası Karayolu Taşımacılığına İlişkin İstatistikleri

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ticaret ve TIR Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, 2014 yılı Ağustos ayında, bir önceki yılın Ağustos ayına göre Verilen Geçiş Belgesi sayısında yüzde 6,78'lik artış olduğu görülürken, TIR Karnesi sayısında yüzde 18,23'lük azalma yaşandı.

	2013 (Ağustos)	2014 (Ağustos)	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	58.843	62.835	% 6,78
Verilen TIR Karnesi	39.588	32.372	% -18,23

Aynı verilerden, bu yılın ilk sekiz ayında Verilen Geçiş Belgesi sayısında geçen yıla göre yüzde 1,66'lık, aynı dönemde verilen TIR Karnesi sayısında da yüzde 24,49'luk azalma görülüyor.

	2013(Ocak-Ağustos)	2014(Ocak-Ağustos)	Değişim
Verilen Geçiş Belgesi	583.624	573.960	% -1,66
Verilen TIR Karnesi	382.109	288.525	% -24,49

2014 yılı Sayısal Takograf Kartları İstatistikleri:

Takograf Kartı	2013 (Ağustos)	2014 (Ağustos)	Değişim	2013 (Ocak-Ağustos)	2014 (Ocak-Ağustos)	Değişim
Sürücü	1.201	3.943	% 228,31	16.704	18.857	% 12,89
Şirket	7	28	% 300	46	143	% 210,87
Servis	3	23	% 666,67	96	212	% 120,83

2014 yılı Ağustos ayında 3.943 adet sürücü kartı, 28 adet şirket kartı ile 23 adet servis kartı üretilerek, sahiplerine ulaştırıldı.

SABANCI HOLDİNG YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÜLER SABANCI:

TÜRKİYE makro istikrarı bozmadan %5-6 büyümeli

25. Brisa Sürdürülebilir Değişim Konferansı, dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerini buluşturdu. 15 Eylül Pazartesi Sabancı Center'da yapılan konferansta, şirketler geleceğe yön veren uygulamalarını ve deneyimlerini paylaşırken Türkiye'nin hedefleriyle ilgili de önemli mesajlar verildi.

Brisa'nın düzenlediği 25. Sürdürülebilir Değişim Konferansı, Sabancı Center'da dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin temsilcilerinin katılımıyla gerçekleşti. Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın açılış konuşmasında Türkiye'nin ekonomik hedeflerine dair önemli mesajlar verdiği konferansta dikkat çekici isimlerinden biri, dünyanın ilk yakıtsız uçağı Solar Impulse'ın mucidi Bertrand Piccard oldu.

GÜLER SABANCI: "YENİ SANAYİ POLİTİKASINI DÖRT GÖZLE BEKLİYORUZ..."

Türkiye'nin geçtiğimiz yıl dirayetle uygulanan mali disiplin sayesinde %3-4 bandında büyüdüğüne dikkat çeken Sabancı, ekonomisine dair tespitlerini ve hazırlanmakta olan yeni sanayi stratejisine yönelik düşüncelerini paylaştı. Türkiye'nin gerçekleştirdiği %3-4 bandında büyümenin iyi bir performans olsa da gelecekte yeterli olmayacağını belirten Sabancı, "Hedefimiz makro istikrar bozmadan %5-6 büyümeyi başarmak olmalıdır. Toplumsal güven, yeni anayasa, birlik ve beraberlik içinde yarınına güvenen bir ülke olmamız gerekiyor. Ancak %5-6 büyüme için ekonomi ve sanayi politikamızda uzun vadeli kapsamlı ve gerçekçi reformlar gerekiyor. Türkiye bu yeni teknoloji devrine sanayisiyle entegre olmayı başarabilirse, işte o zaman istediğimiz büyüme dönemine girebiliriz." şeklinde konuştu.

Başbakan Davutoğlu'nun Türkiye ekonomisiyle ilgili uzun vadeli bakış açısına da değinen Sabancı, "Hükümet programında 2015- 2018 dönemine yönelik sanayi stratejisi çalışmasının öngörülmesi bizi çok memnun etti. Sermaye ve finansman alt yapımızı daha uzun vadeli düşünmeye yönlendiren, iş gücü ve vergi politikalarını atılım yapmamızı sağlayacak şekilde düzenleyen yeni bir sanayi politikasını içeren çalışmayı dört gözle bekliyoruz" dedi.

HAKAN BAYMAN "İNOVASYON SAYESİNDE ÇOK ÖNEMLİ İŞLER ÇIKARDIK"

Brisa'nın inovasyon ve 'müşteri odaklı' çalışma anlayışını işinin merkezine koyduğunu belirten Genel Müdür Hakan Bayman da "Biz Brisa olarak şirketimizin vizyon ve misyonunu yeniden belirlerken yüzümüzü müşteri odaklılığa döndük. Bu kararın sonrasında tüm yaklaşımımız değişti. Önce satış şirketi olduk, ardından pazarlama şirketi olduk. Bugün tamamen müşteri odaklı bir şirket olmak için çalışıyoruz. Biz Brisa için inovasyonu sadece bir fikir geliştirme olarak görmüyoruz. İnovasyonu şirketimizin DNA'sına nasıl sokabiliriz diyerek şirket içinden fikirler topladık. Daha sonra bu fikirleri ticari olarak kullanarak çok önemli işler çıkardık." diye konuştu.

SOLAR IMPULSE'IN MUCİDİ PİCCARD, KONFERANSTA BÜYÜK İLGİ TOPLADI

Brisa 25. Sürdürülebilir Değişim Konferansı'nın konukları arasında dünyaca ünlü bir pilot da bulunuyordu. Dünyanın ilk güneş enerjisiyle çalışan uzun menzilli uçağı Solar Impulse'ın mucidi Bertrand Piccard, 2015 yılında dünyanın çevresini güneş enerjili bir uçakla dolaşmayı başaran ilk insan olmak hedefine giden inovasyon yolculuğunu seyircilerle paylaştı.

Sabancı Üniversitesi, SAP, B/S/H/, Vodafone, THY, Unilever gibi dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen kurumlarına ve ilham veren konuşmacılara ev sahipliği yapan konferansta, dijital iletişim ve teknoloji çağında insanoğlunun gelecek yolculuğunu şekillendiren gelişmeler ele alındı.

UTİKAD'dan Sürdürülebilir Lojistik İçin Önemli İşbirliği

UTİKAD, Türk lojistik sektöründe "Sürdürülebilirlik" kavramının yerleşmesi için çalışmalarına devam ediyor. 13-18 Ekim tarihleri arasında "Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme" teması ile küresel lojistik sektörünün üst düzey yöneticilerini ve karar vericilerini FIATA İstanbul 2014 Dünya Kongresi'nde bir araya getirmeye hazırlanan UTİKAD, temaya uygun bir projeyi de kongre öncesi hayata geçirdi.

Bağımsız belgelendirme ve denetim kuruluşu Bureau Veritas ile başta UTİKAD üyeleri olmak üzere tüm lojistik ve taşımacılık sektöründe yer alan firmaların çevresel, sosyal ve finansal varlıklarını uzun yıllar devam ettirebilmesine katkı sağlayacak bir belgelendirme çalışmasına imza atıldı.

UTİKAD ve Bureau Veritas işbirliği kapsamında geliştirilen çalışmada, "Sürdürülebilir Lojistik" belgesi almak isteyen firmalar önce bir seminer ile sürdürülebilirliğin genel gereklilikleri konusunda bilgilendirilecek. Firmalara daha sonra "Sürdürülebilir Lojistik Denetimi" başlığı altında, yönetimin sürdürülebilirlik ile ilgili taahhüdü, firmanın; çevre, enerji, iş sağlığı güvenliği, çalışan hakları, yol güvenliği, varlık ve müşteri geri bildirimi yönetimleri değerlendirme kapsamında incelenecek. Denetim süreçlerinin ardından, uygun görülen firmalar belgelerini almaya hak kazanacaklar.

Proje kapsamında UTİKAD Genel Merkezi'nde bir araya gelen UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin ve Bureau Veritas Belgelendirme Müdürü Seçkin Demiralp, çalışmanın sektöre yeni bakış açıları kazandırma noktasında yardımcı olacağını belirtti.

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, anlaşmanın sektöre kurumsal yönetim anlayışı ile sürdürülebilir değer yaratma çabasına çok büyük katkı sağlayacağını ifade etti.

Tasimacilar 2_Layout 2 22.09.2014 13:12 Page 1

IVECO
Hannover'deki 2014 IAA TİCARİ ARAÇ FUARINDA

Iveco, 25 Eylül – 2 Ekim 2014 arasında Hannover'de gerçekleşecek 65. Uluslararası Ticarî Araç Fuarı'nda yer alacak. Şirket, ticarî araçlar için sektördeki en önemli uluslararası etkinlik olan bu fuarda çeşitli yeniliklerini tüketiciyle buluşturacak. 2,500 metrekareden daha büyük bir stantta Iveco, müşterilerine hafif ticarîden ağır araçlara, off-road araçlardan otobüslere ve maden sahası araçlarına kadar tüm ürün yelpazesini tanıtacak.

Standın merkezinde yer alan küçük bir anıtta Iveco'nun 1864'te Magirus'la başlayıp 1975'te Iveco'nun kuruluşuna erişen ve CNH Endüstriyel ile dünyanın dört bir yanında devam eden tarihindeki kilometre taşları yer alacak.

Iveco standının gerçek yıldızı Haziran'da uluslararası tanıtımına başlanan üçüncü nesil Yeni Daily, otomobil konforunda, sürüş ve yakıt tüketimi optimize edilmiş, sınıfındaki en iyi hacme sahip, yükleme verimliliği sınıfının zirvesinde olan tamamen yenilenmiş bir araç. Parçalarının %80'i yenilenirken, Yeni Daily; sağlamlık, çok yönlülük ve dayanıklılığı garanti eden, şasi kabinlerde üst yapılar için maksimum esnekliği sağlayan DNA'sının ana parçalarından klasik şasi yapısını koruyor.

Yeni Daily alanında aracın kendisinin yanı sıra F1C motoru, yeni HI-MATIC vites kutusu ve Quad Leaf süspansiyon gibi teknolojik yenilikler de yer alıyor.

Büyük yeniliklerden biri esneklik, verimlilik ve yakıt tasarrufu sağlayan, en yüksek yolculuk konforunu sunan yeni HI-MATIC 8 otomatik vites kutusu. HI-MATIC, 200 milisaniyeden daha kısa bir süreye ihtiyaç duyarak iyi bir sürücüden daha hızlı ve kusursuz vites değiştiriyor.

Şirketin Yeni Daily CNG ve Stralis LNG gibi alternatif yakıtları teşvik eden ürünleri her gün Hannover'de olacak.

Yeni Daily CNG, dizel versiyonla güvenilirlik, konfor ve yük kapasitesi açısından aynı avantajlara sahip. Çift kirişli şasi Yeni Daily'i sadece üst yapılar için değil; sağlamlık, ağır yükler açısından da mükemmel yapıyor. Silindirlerin doğal gazlı versiyondaki yerleşimi ile yük taşıma alanında hiçbir kayıp yaşanmıyor. Sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) ile çalışan Stralis Natural Power Euro VI, 10 Haziran'dan beri geçerli olan UNECE No.110 düzenlemesine tamamen uygun olarak revize edilmiş bir yakıt deposuna sahip. Bu düzenleme orta mesafe taşımacılıkta LNG'li araç sektörünün büyümesi açısından oldukça önemli bir gelişme.

Euro VI motorlar için ayrılan sergi alanında Iveco, FPT Endüstriyel tarafından patenti alınan HI-SCR (Yüksek verimlilikli seçici katalitik redüksiyon) sistemli motorunu tanıtacak. Iveco Bus ve Iveco Stralis sınıflarını da kapsayarak Euro VI'lı araçlarda bulunacak bu motor sayesinde dış havanın alımıyla olağanüstü bir motor içi yanmaya erişiliyor. Çeşitli patentlerle korunan HI-SCR teknolojisi EGR'ye (egzos gazı resürkilasyonu) ve DPF'ye (dizel parçacık filtresi) ihtiyaç duymadığından toplam işletme maliyetinde bir düşüş sağlıyor. Gelişmiş aerodinamik tasarımın da birleşimiyle HI-SCR'nin yakıt tüketiminde önceki Euro V versiyona göre fazladan %2.33'lük bir düşüş sağladığı TÜV tarafından tescillendi.

Tüm sergi alanı şirketin son yıllarda benimsediği stratejiyi temsil ediyor: Ürün yatırımları; hafif araç segmentinde Yeni Daily'nin çıkışı, orta segmentde Eurocargo'nun çok yönlülüğünün ve verimliliğinin geliştirilmesi, ağır segment alanında işletme maliyetlerinin düşürülmesi ve servis mükemmelliği, ürün kalitesi, infotelematik sistemler. Bu strateji aynı zamanda motorların yenilikçi bir anlayışla geliştirilmesi ile verimlilik ve yakıt tasarrufu elde etmeyi, dağıtım ağının kuvvetlendirilmesini ve ikinci el pazarı ile aracın değerinin arttırılmasını içeriyor.

Tüm bu gaye, her gün işinin bir parçası olarak bu araçları kullanan; bunu üretkenliğe, kaliteye ve konfora dönüştüren insanların yeni teknolojilerle işletme maliyetlerini düşürmesi için.

Fuarda toplam 16 Iveco aracı sergilenecek: Biri Yeni Daily Minibüs, biri Yeni Daily CNG, diğeri de mobil çalışma istasyonu olmak üzere yedi Yeni Daily bulunacak. 18 Tonluk Eurocargo orta ağırlıktaki araçları temsil edecek. Biri LNG'li diğeri aracın ağırlığını düşürmek için özel çözümler uygulanmış olan Süper-Hafif olmak üzere ağır araçları temsilen dört Stralis yer alacak.

Fuarda off-road araçları da yer alacak: Trakker 8x4 ve 2014 Güney Amerika rallisine katılan Dakar Trakker ve Euro VI motoruyla ilk defa uluslararası arenada tanıtılacak Yeni Astra HD9.

Toplu taşıma için bir CNH Endüstriyel markası olan Iveco Bus da Yeni Daily'nin kalite ve avantajlarını yolcu taşıma sektörünün know-how liderinin bilgileriyle birleştirerek yaratılan Yeni Daily Minibüs ile fuarda bulunacak. Son olarak 12 metre uzunluğunda, yarı alçak tabanlı, şehiriçi ve şehirdışı ulaşım için uygun olan bir otobüs de stantta yer alacak. Bu araç, kategorisinde Avrupa lideri ve birçok Avrupalı ulaşım firması tarafından tercih edilen bir çözüm.

Her bir aracın yanında ziyaretçilerin üç farklı biçimde kullanabilecekleri bir iPad olacak: Bir kanalda aracın tanıtım filmi, diğerinde araca özel uygulama, diğerinde de aracın teknik özellikleri yer alacak.

SERİN TREYLER, IAA 2014 FUARI'NDA

30 yılı aşkın süredir Treyler sektörünün öncü firmalarından olan Serin Treyler, bu yıl Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen 65. Uluslararası ticari araç fuarındaki yerini alacak.

Dünya'nın en büyük ticari araç fuarları arasında yer alan ve bu yıl 65.' si düzenlenen IAA Almanya Fuarı'nda Serin Treyler FG 063 nolu standında müşterilerini ağırlayacak. Serin Treyler bu fuarda, son teknolojileri kullanarak geliştirdiği ve yük güvenliğini öne plana çıkardığı Tanker Treylerin tanıtımı yapacak.

AĞIRLIK MERKEZİ AŞAĞI, SEYİR GÜVENLİĞİ YUKARI

Tankerlerle taşınan sıvı maddelerin virajlarda aracın savrulmasına hatta devrilmesine yol açmasının önüne geçebilmek için Serin Treyler Ar-Ge mühendisleri tarafından geliştirilen sistemler, ağırlık merkezinin aşağı çekilmesi sayesinde aracın virajlarda yükü dengelemesini sağlıyor ve bu sayede güvenli yük taşınabiliyor. Ayrıca tankerler Uluslar arası yol güvenliği standartlarına uygun üretilmektedir.

Türk futbolundaki '**En Sağlam Defans**'lar ödüllerini İtalyan defans efsanesi **Franco Baresi**'den aldı...

Brisa, Türkiye Spor Yazarları Derneği(TSYD) ve Digiturk işbirliğiyle düzenlenen 'LASSA En Sağlam Defans Ödülleri', 27 Ağustos Çarşamba akşamı Esma Sultan Yalısı'nda düzenlenen bir törenle sahiplerini buldu. Futbol ve müzik şölenine dönüşen gece, spor, sanat ve medya camiasından birçok ünlü ismi bir araya getirdi.

2013-2014 sezonunda 'En Sağlam Defans' seçilen futbolcular, ödüllerini, dünyanın gelmiş geçmiş en iyi defans oyuncularından kabul edilen, AC Milan ve İtalyan Milli Takımı'nın efsanevi kaptanı Franco Baresi'nin elinden aldı.

Ödül töreninin ardından, dünyaca ünlü İtalyan sopranolardan oluşan Incanto Soprani d'Italia konuklara Boğaz'ın muhteşem atmosferinde bir müzik ziyafeti sundu.

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa'nın Lassa markasının Türkiye Spor Yazarları Derneği(TSYD) ve Digiturk işbirliğiyle düzenlediği "Lassa En Sağlam Defans Ödülleri"nde, 2013-2014 sezonunda "En Sağlam Defans" seçilen futbolculara ödülleri, 27 Ağustos Çarşamba akşamı Esma Sultan Yalısı'nda yapılan bir törenle takdim edildi.

GECENİN ONUR KONUĞU, İTALYAN DEFANS EFSANESİ FRANCO BARESİ

Dünya futbolunda defans oyununa yeni bir stil getiren ender futbolcular arasında kabul edilen; futbolu bıraktıktan sonra 6 numaralı forması 20 yıl emek verdiği Milan Kulübü tarafından müzeye kaldırılan 'Il Capitano (Kaptan)' Franco Baresi, "Lassa En Sağlam Defans" Ödül Töreni'ne Onur Konuğu olarak katıldı.

2013-14 sezonu boyunca tarafsız ve bağımsız bir şekilde, taraftarlardan aldığı oylarla en fazla sayıda 'En Sağlam Defans' seçilen Galatasaray'dan Semih Kaya, Fenerbahçe'den Bekir İrtegün ve Egemen Korkmaz ile Trabzonspor'dan Mustafa Yumlu'nun ödüllerini futbol efsanesi Franco Baresi takdim etti.

Türk futbolunu yakından takip etmeye çalıştığını belirten Baresi, "Biliyorum ki, Türkiye'de çok iyi defans oyuncuları yetişiyor. "Lassa En Sağlam Defans" ödüllerinin genç oyuncuları cesaretlendireceğine eminim. Taraftarların oylarıyla "yılın en sağlam defans oyuncusu" seçilen genç arkadaşlarımı kutluyorum" dedi.

BAYMAN: "BU GECEYİ TÜM ZAMANLARIN EN SAĞLAM DEFANS OYUNCULARINA İTHAF EDİYORUM"

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman da "Lassa En Sağlam Defans" organizasyonunu ilk kez 2011 yılında Digiturk işbirliğiyle hayata geçirdiklerini belirterek şöyle konuştu:

"Toplam 75 hafta ve 675 maç boyunca her renkten taraftar, en iyi defans oyuncularını seçmek üzere SMS ile oy kullandı. 3 sezonda toplam 497 En Sağlam Defans oyuncusu seçildi. Bu sayede bir yandan defans oyuncuları ile taraftarlar arasındaki bağın güçlenmasine katkı sağlarken, öte yandan bugüne kadar futbol oyununda belki de biraz gölgede kalan defansif çabaları ödüllendirme olanağı bulduk."

Projeyi oluştururken en önemli kılavuzun, Lassa'nın marka konumlandırması olduğunu vurgulayan Bayman, "En Sağlam Defans" oyuncularının taraftarlarca bu şekilde takdir edilmesi, futbolun içinde var olan bir marka olarak bizi mutlu ediyor. Bu geceyi, futbola gönül vermiş, tüm zamanların en sağlam defans oyuncularına ithaf ediyorum" dedi.

INCANTO'DAN BOĞAZ'DA MUHTEŞEM KONSER

Ödül töreninin ardından İtalya'nın ünlü soprano gruplarından InCanto, konuklara Boğaz'ın muhteşem atmosferinde bir konser verdi. Bugüne kadar Andrea Bocelli, Michael Balton, Seal, James Blunt gibi dünyaca ünlü isimlerle birlikte çalışmış olan grup, İtalyan klasiklerinin yanı sıra günümüz caz ve pop şarkılarının uyarlamalarından oluşan bir repertuar seslendirdi. Rossella Ruini, Francesca Romana Tiddi, Laura Celletti ve Claudia Coticelli'den oluşan InCanto Soprani D'Italia, konuklara unutulmaz bir gece yaşattı.

Tasimacilar 3_Layout 2 22.09.2014 13:12 Page 1

'Her geçen gün daha fazla Firma MAN'ı tercih ediyor'

MAN'ı tercih etmeye devam ediyor. Son olarak sektörün önemli firmalarından Astalya Lojistik, MAN'ın takas kampanyalarından yararlanarak araç filosunu güçlendirdi. MAN Antalya Bölge Bayii Antoto ile gerçekleştirdiği işbirliği ile 5 adet MAN TGS 18.400 alan Astalya Lojistik, araçlarını MAN Ankara Fabrika sahasından teslim aldı.

Astalya Lojistik Genel Müdürü Suat Kördikanlıoğlu, MAN'ı tercih etmelerinde en büyük payın yakıt avantajı olduğunu belirterek, "Uzun süredir MAN'la işbirliği yapıyoruz. Satış sonrası hizmetleri, kolay ve hızlı çözüm sunabilmesi kararımızda etkili oldu" diye konuştu. Lojistiğin yanısıra ve Loft Madeni Yağ Bölge Bayiisi de olduklarını vurgulayan Kördikanlıoğlu, sektörde giderek daha çok firmanın MAN markasını tercih etmesinin de kararlarında belirleyici rol oynadığını belirtti.

Araç teslim törenine, Astalya Lojistik Genel Müdürü Suat Kördikanlıoğlu, Antoto Kamyon Satış Müdürü Mert Taşkıner ve Astalya Lojistik çalışanları katıldı. Törende konuşan Antoto Satış Müdürü Mert Taşkıner, "MAN markası pazar payını her geçen gün artıyor. Her geçen gün daha fazla MAN yollara çıkıyor. Araçlarımız özellikle yakıt ve donanım özellikleri konusunda müşterilerimizin ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde tasarlanıyor. 260 yıllık MAN tecrübesi hem sektöre hem de hizmet alanlara çok kazandırarak mutlu ediyor" şeklinde konuştu.

IVECO'DAN STRALİS TESLİMATLARI;

Özgözde teslimatlarını sürdürüyor

Iveco'nun yetkili satıcılarından Özgözde Otomotiv Bursa Tükenmez Inşaat'a 2 adet Stralis Hi-Way teslim etti. Bursa MustafaKemalPaşa ilçesinin en büyük inşaat şirketlerinden biri olan TÜKENMEZ İNŞAAT 2 adet yeni nesil Stralis Hı-Way alarak filosundaki IVECO araç sayısını 8'e yükseltti. Firma yetkililerinden olan Hakan Yaşa teslim töreninde şunları söyledi; "Yeni nesil Iveco Hi-way araçların yüksek donanım seviyesi, gücüne karşın yakıtın düşük maliyetlerde olması hem de garanti süresinin 3 yıl olmasının bize çok avantaj sağlayacağına inanıyoruz" Teslimat sırasında konuşma yapan Iveco Özgözde Bursa ağır vasıta satış şefi Turgay Aydın ise şunları söyledi;" Yıllardır bölgede bilinen bir firma ile iş ortaklığı yapmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz, araçların satış sonrasından itibaren karşılıklı iki tarafın da beklentilerinin karşılanması için elimizden geleni yapacağız ve uzun yıllar bu iş ortaklığını devam ettireceğiz. Diğer firma sahipleri ise yaptıkları konuşmalarda Iveco'nun yaygın servis ağının ve 3 yıl standard garantinin de tercihlerinde önemli rol oynadığını ifade ettiler. Firma sahiplerine daha sonra günün anısına birer plaket takdim edildi.

Otomotiv ihracatı 17 aydır yükselişte

Otomotiv endüstrisi kesintisiz 17 aydır ihracatını artırarak yoluna devam ediyor. Sektör ağustos ayında bir milyar 269 milyon dolarlık ihracata imza attı.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Orhan Sabuncu, AB ülkelerine ihracat artış trendinin endüstrilerinin önünü açtığını dile getirerek, "Ağustos ayı otomotiv endüstrisinde tatil dönemi olmasına rağmen ihracatta vites düşürmedik" dedi. Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB), otomotiv endüstrisinin ağustos ayı ihracat verilerini açıkladı. Buna göre ağustos ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 0.4 artışla bir milyar 269 milyon dolarlık dış satış gerçekleştirildi. Otomotiv endüstrisi 2014'ün 8 aylık döneminde ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 9 artışla 15 milyar dolarlık dış satışı yakaladı.

OİB Başkanı Orhan Sabuncu, otomotiv endüstrisinin AB ülkelerindeki olumlu gelişmelerle birlikte son 17 aydır çok iyi bir ivme yakaladığını ve aylık bazda sürekli yükseldiğini kaydetti. Sabuncu, otomotiv endüstrisi ağustos ayı ihracat verilerini değerlendirirken, sektörün Türkiye genel ihracatından yüzde 11.5 pay aldığına dikkat çekti. Türk ekonomisine büyük destek verdiklerini ifade eden Sabuncu, "Ağustos ayında otomotiv endüstrisinde birçok fabrikada tadilatlar ve iyileştirmeler yapılır. Dolayısıyla tesislerde üretim yapılmaz. Ağustos bizim için tatil ayıdır. Buna rağmen ihracatta durmadık ve geçen yılın aynı dönemine göre artış hızımızı sürdürdük" dedi.

ALMANYA VE BİRLEŞİK KRALLIK'A YÜZDE 20'NİN ÜZERİNDE ARTIŞ

En fazla ihracat yapılan Almanya ve Birleşik Krallık'a yüzde 20'nin üzerinde artış olmasının da AB pazarındaki yükselişte büyük rol oynadığına dikkat çeken Sabuncu, bu bölgenin dinamiklerinin otomotiv endüstrisini yukarıya taşıdığına dikkat çekti. Ağustos ayında binek otomobillerde düşüş olmasına rağmen, ticari araçlarda çift haneli büyümenin sürdüğünü aktaran Sabuncu, yılsonunda 23 milyar dolarlık ihracata ulaşılacağına yönelik inançlarını sürdürdüklerini dile getirdi.

Ağustos ihracat verilerine göre ürün bazında yan sanayi yüzde 7 artışla 691 milyon, binek otomobiller yüzde 19 düşüşle 305 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar yüzde 12 büyümeyle 170 milyon ve otobüs-minibüs-midibüs ürün grubu da yüzde 49 yükselişle 84 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

Yılın 8 aylık dönemi dikkate alındığında ise yan sanayide yüzde 8 büyümeyle 6 milyar 405 milyon, binek otomobillerde yüzde 7 artışla 4 milyar 909 milyon, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlarda yüzde 16 gelişmeyle 2 milyar 728 milyon, otobüs-minibüs- midibüs ürün grubunda da yüzde 10 yükselişle 712 milyon dolarlık dış satışa imza atıldı. Ağustos ayı ihracat verilerinde ülke bazlı en fazla dış satış yüzde 21 artış ve 235 milyon dolarla yine Almanya'ya gerçekleşti. Bunu yüzde 23 yükseliş ve 144 milyon dolarla Birleşik Krallık ile yüzde 3 düşüş ve 117 milyon dolarla Fransa izledi. Yılın 8 aylık döneminde ise Almanya'ya yüzde 28 büyümeyle 2 milyar 482 milyon, Birleşik Krallık'a yüzde 31 artışla bir milyar 660 milyon ve Fransa'ya yüzde 2 yükselişle bir milyar 582 milyon dolarlık ihracat yapıldı.

Orhan Sabuncu

Engin Kuzucu

DÜNYANIN EN BÜYÜK ENERJİ PROJELERİNDEN ŞAH DENİZ 2'DE TÜRK İMZASI

Hareket, Azerbaycan'da hayata geçirilen dünyanın en büyük enerji projelerinden olan ve toplamda 35 milyar dolar yatırım yapılması planlanan Şah Deniz Projesi'nin 2. fazı Şahdeniz 2'de çalışmaya başlıyor.

Hareket; bölgenin enerji haritasını değiştirecek, Azerbaycan gazını Avrupa'ya ulaştıracak, Avrupa'nın enerji güvenliğini sağlayacak ve yeni gaz kaynaklarını sunacak olan Şah Deniz Projesinin 2.fazında İngiliz, Hollandalı ve Belçikalı rakiplerini geride bırakarak çalışmaya hak kazandı. Şah Deniz 2'nci Faz projesi, Hazar Denizi'nde birbirine köprü ile bağlı olan iki platformun inşa edilmesi, denizin altında 26 kuyunun açılması ve Sangaçal terminalinde yeni üretim ve kompresör tesislerinin inşa edilmesi gibi ana unsurlardan oluşuyor.

Hareket Proje Taşımacılığı ve Yük Mühendisliği Genel Müdürü Engin Kuzucu konu ile ilgili olarak; "Bugüne kadar gerek Türkiye'de, gerekse bölge ülkelerdeki enerji projelerinde yaptığımız başarılı işlerle kendimizi ispatlamıştık. Bugün dünyanın en büyük enerji projelerinden biri olan Şah Deniz kapsamında çalışacak olmaktan ötürü çok mutluyuz. Bölgeye siyasi istikrar getirecek ve ekonomik işbirliğini arttıracak böylesi önemli bir projede yer almak bizim için gerçekten çok önemli. Güney Enerji Koridoru'nun oluşmasına ve gelişmesine olanak sağlayacak, Avrupa'nın enerji güvenliğini pekiştirecek Şah Deniz 2'de bir çok önemli rakibi geride bırakarak görev alacak olmanın haklı gururunu yaşıyoruz" şeklinde konuştu.

TÜRK PİRELLİ 2014 YARIYIL İHRACAT RAKAMLARINI AÇIKLADI

İhrac Edilen Her 3 Lastikten Biri

Premium lastik sektöründeki konumunu güçlendiren Türk Pirelli, 2014 ilk yarıyılında 375 milyon TL'lik ihracat gerçekleştirdi. Geçen yılın aynı dönemine oranla ihracat gelirlerini yüzde 15 oranında artıran Türk Pirelli, toplamda 2 milyon 717 bin adetlik dış satış rakamına ulaştı. Türk Pirelli, 2014 yılı sonunda 692 milyon TL'lik ihracat geliri elde etmeyi planlıyor.

ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 60'I, TÜRKİYE LASTİK İHRACATININ YÜZDE 34'ÜNÜ KARŞILIYOR

Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin, Pirelli Grubu'nun en kapsamlı fabrikası olan İzmit Pirelli Fabrikası'nda otomobil, hafif ticari araç, ağır vasıta, motorsporları, kış lastikleri ve Cinturato ailesi gibi yeşil performans olarak da adlandırılan çevre dostu lastiklerin üretimini gerçekleştirdiklerini söyledi. 1600 kişilik bir istihdam sağlayan İzmit Fabrikası'nda gerçekleştirilen üretimin yüzde 60'lık bölümünün ağırlıklı Avrupa ülkelerine ihraç edildiğini belirten Türk Pirelli CEO'su Mete Ekin; "TÜİK'ten aldığımız bilgilere göre, Türkiye'de 2014 yılı ilk altı ayında, yaklaşık 7 milyon 598 bin adedi otomobil ve hafif ticari araç, 506 bin 346 adedi de ağır vasıta olmak üzere toplam 8 milyon 104 bin adetlik bir lastik ihracatı gerçekleşti. Türk Pirelli'nin ise, 2014 yılı ilk yarısında 2 milyon 717 bin adetlik dış satışla toplam ihracattaki payı yaklaşık yüzde 34. İlk altı aylık dönemde 375 milyon TL'lik ihracat rakamı elde ettik. 2014 yılı sonunda ise 5 milyon adetlik satışla 692 milyon TL'lik ihracat geliri elde etmeyi planlıyoruz" şeklinde konuştu.

"İHRACATTA LASTİK ÜRETİCİLERİ ARASINDA İLK SIRADAYIZ"

Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin açıkladığı 2013 yılı verilerine göre, 60 bin ihracatçı şirket arasında 27. sırada yer aldıklarını belirten Mete Ekin, otomotiv sektöründeyse en çok ihracat gerçekleştiren 8. şirket olduklarını söyledi. TİM'in verilerine göre lastik sektöründe geçtiğimiz yılda da olduğu gibi lider olduklarını ifade eden Ekin, bu anlamda Türkiye ekonomisine çok önemli bir katkı sağladıklarını ve bundan gurur duyduklarını belirtti.

Mete Ekin

"BU YIL 1 MİLYON 250 BİN HAFİF TİCARİ ARAÇ LASTİĞİ CARRİER İHRAÇ EDİLECEK"

Türkiye hafif ticari araç lastik pazarının 2013 yılında yaz ve kış lastikleri olarak toplam 1 milyon 950 bin adede ulaştığını ifade eden Mete Ekin, yeni hafif ticari araç lastikleri Carrier'in 2014 yılında satışa çıkmasıyla bu yıl hedeflerini daha da artırdıklarını söyledi. Ekin, "2014 yılı sonunda İzmit'te 1,5 milyon adet Carrier üretmiş olacağız. Yeni hafif ticari araç lastiğimiz Carrier, Pirelli Grubu içerisinde sadece Türk Pirelli İzmit Fabrikası'nda üretilerek tüm dünyaya ihraç ediliyor" dedi.

2014 YILI SONUNA KADAR 300 BİN MOTOR SPORLARI LASTİĞİ İHRAÇ ETMEYİ ÖNGÖRÜYORUZ

2011 yılından itibaren lastik teknolojisinin en üst noktası sayılan ve sadece İzmit fabrikasında üretilerek dünyaya ihraç edilen Formula 1 lastiklerinin yanı sıra WRC, GrandAm, Ferrari Challenge gibi dünyanın en önemli motorsporları organizasyonlarının lastiklerinin üretimini de gerçekleştirdiklerini belirten Ekin, 2014 yılı ilkyarısında 25 bin adedi F1 lastiği olmak üzere toplam 135 bin adet motorsporları lastiği ihraç ettiklerini söyledi. Geçen yıl ihraç ettikleri 220 bin adetlik motorsporları lastiği ihracının önemli bir rakam olduğuna değinen Mete Ekin, 2014 yılı sonunda da bu rakamı 300 bine çıkarmayı istediklerini ifade etti.

Tasimacilar 4_Layout 2 22.09.2014 13:13 Page 1

TÜRKİYE ÇAPINDAKİ BAYİ AĞI ATAĞINA HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Ford Trucks En Büyük Bayisini İSTANBUL'DA HİZMETE AÇTI

Ford Trucks müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle hizmete giren Ford Trucks bayi sayısı 13'e ulaştı.

Ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için "Ford Trucks" konsepti altında başlatılan yeni yapılanma atağı, İstanbul'da açılan 13'üncü bayiyle devam ediyor. En büyük metrekareli bayi ünvanına sahip Gaziantepli Kardeşler Ford Trucks Bayisi'nin açılışında bir konuşma yapan Ali Y. Koç, "Ağır Ticari segmentinde faaliyet gösteren yeni Ford Trucks bayilerimizle gücümüze güç katıyoruz. Bu yeni tesis, Ford Trucks'ın ağır ticari araç pazarındaki rekabetçi gücü açısından önemli bir rol üstleniyor. Türkiye'nin gelişen ağır ticari araç pazarının ağırlıklı merkezi İstanbul'da açılan bu tesisin, İstanbul ve çevresindeki satışlarımız için bir kaldıraç görevi yapacağına inanıyorum" dedi.

Ford Trucks müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle hizmete giren Ford Trucks bayi sayısı 13'e ulaştı. Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde açılan bayilerin ardından, Türkiye ağır ticari araç pazarı satışlarının yüzde 23'ünün gerçekleştiği en büyük ağır ticari araç parkının bulunduğu İstanbul'da, Gaziantepli Kardeşler Ford Trucks 4S bayi açıldı. 8300 metrekarelik kapalı alan büyüklüğüyle göz dolduran tesisin açılış töreni İstanbul Vali Yardımcısı Mustafa Ayhan, İstanbul Bahçelievler Belediye Başkanı Osman Develioğlu, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Koç Holding Otomotiv Grup Başkanı Cenk Çimen, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Koç Holding ile Ford Otosan üst düzey yöneticilerin katılımıyla yapıldı.

Ford Trucks bayi atağı dahilinde şimdiye kadar Bursa, Eskişehir, Ankara, İzmir, Antalya, Diyarbakır, İstanbul, Konya, Kayseri, Mersin, Malatya ve Gaziantep illerinde 4S konseptli yeni Ford Trucks bayileri açılmıştı.

ALİ Y. KOÇ: FORD TRUCKS BAYİ YATIRIMLARI "TÜRKİYE'NİN TİCARİ GÜCÜ" FORD OTOSAN'A GÜÇ KATIYOR

Konuşmasına, yeni yatırımları için uzun yıllardır Ford Otosan'ın iş birlikteliği yürüttüğü Uçar Ailesi'ne teşekkür ederek başlayan Ali Y. Koç açılışla ilgili; "1986 yılında Yenibosna'da Ford yetkili servisi olarak teşkilatımıza dahil olan ve 28 yıllık güçlü işbirliğimiz sonucunda, 4S konseptiyle ağır ticari araç tesisi açma kararı alan Gaziantepli Kardeşler bayimize, bu yeni yatırımları için teşekkür ediyor ve hayırlı olmasını diliyorum. Bu yeni tesis, Ford Trucks'ın ağır ticari araç pazarındaki rekabetçi gücü açısından önemli bir rol üstleniyor. Bildiğiniz gibi, Türkiye ağır ticari araç pazarı gelişmeye devam ediyor. Ve bu pazarın ağırlıklı merkezi İstanbul. Satışların yüzde 23'ü İstanbul'da gerçekleşiyor. Dolayısıyla, bugün açılışını yaptığımız yeni tesisimiz, Ford Otosan ve sektörümüz için büyük önem arz ediyor. Ford Trucks Gaziantepli Kardeşler bayimizin, İstanbul ve çevresindeki satışlarımız için bir kaldıraç görevi yapacağına inanıyorum" dedi.

Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç Gaziantepli Kardeşler Ford Trucks Bayi açılışındaki konuşmasında sözlerine şöyle devam etti; Türkiye'nin dört bir yanında Koç ismini başarıyla temsil eden bayilerimiz Topluluğumuz'un en önemli rekabet avantajıdır. Büyük bir aileyiz ve tüm başarılarımızın arkasında bir olmanın, birlik olmanın gücü ve motivasyonu var. Biz yatırım yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede ağır ticari segmentte kamyon ve çekicilerimize hizmet veren Ford Trucks bayi ağımız giderek güçleniyor. Yeni 4S konseptli Ford Trucks bayi yatırımları, 'Türkiye'nin Ticari Gücü' Ford Otosan'ın gücüne güç katıyor. Bundan mutluluk duyuyor ve ağır ticari segmentteki faaliyetlerimizin geleceğine olan inancımızı güçlendiriyoruz. Biz büyüyoruz ve bayilerimizle birlikte büyüyoruz. Müşteri beklentilerini karşılamanın her geçen gün daha da zorlaştığı günümüzde, yenilikçi, yaratıcı, kaliteli, güleryüzlü ve çözüm üreten bir anlayışla hizmet verme konusunda bayilerimizden yana oldukça şanslı olduğumuzu biliyorum. Gaziantepli Kardeşler'in Ford bayrağını, yeni tesisinde de bugüne kadar olduğu gibi en iyi şekilde dalgalandıracağına, Ford Trucks markasını çok daha ileri noktalara taşıyacağına gönülden inanıyorum."

AR-GE YATIRIMLARI KESİNTİSİZ SÜRÜYOR

Ford Otosan'ın kurulduğu günden bu yana Türkiye'de otomotiv sanayinin gelişimi yolunda büyük çaba sarfettiğini ve 55 yılın getirdiği tecrübeyle bugüne kadar 180 binin üzerinde kamyon ve 550.000'in üzerinde motor ürettiklerini de belirten Ali Y. Koç, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge'ye en büyük yatırımı yapan şirketiyiz. Türk otomotiv sektörünün en büyük mühendislik merkezinin inşaatını da yılsonuna doğru tamamlayacağımızı buradan duyurmak isterim. Ar-Ge yatırımlarımıza kesintisiz devam ediyoruz. Ford Otosan'ın İnönü ve Gölcük tesislerindeki araç ve aktarma organları test merkezlerine yapmış olduğu toplam yatırım 21 Milyon Euro'ya ulaştı."

BİR İLK DAHA! ÇİN'E MOTORDAN SONRA KAMYON LİSANSI DA VERİLDİ

Ürünlerin yanısıra, mühendislik çalışmalarını da ihraç etmekten gurur duyduklarını belirten Ali Y. Koç, Ford Otosan'ın Ar-Ge faaliyetleri ile ülkemize sağladığı katma değerin de altını çizdi ve açılışta yaptığı konuşmada "Dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de, 2013 Nisan ayında ağır ticari araç motorlarının üretimi için JMC firması ile motor teknolojisi lisans anlaşması imzaladık. Arkasından geçtiğimiz ay yine JMC'ye bu kez komple kamyon üretimi için lisans verdik. Böylece Ford Trucks lisansı ile ağır ticari araçlarımız Çin pazarında da satılmaya başlanacak. Ford Otosan'ın global arenadaki yeri ve global mühendislik gücü sayesinde, Türkiye ekonomisi ve otomotiv sektörü için yarattığımız katma değerden büyük gurur duyuyoruz. Çok şükür, hayallerimizin ötesinde bir başarı yakalayan şirketimiz, inşallah bundan sonra da bu başarılarını geliştirerek ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek. Koç Topluluğu olarak, ülkemize duyduğumuz inanç ile rekabet gücümüzü artıracak, ülkemize katkı sağlayacak, fark yaratacak yatırımlarımızı, planlı ve uzun vadeli bir bakış açısıyla sürdürüyoruz" dedi.

UTİKAD'dan Arkas'a Teşekkür Ziyareti

UTİKAD Yönetim Kurulu, FIATA Dünya Kongresi 2014 İstanbul Platin Sponsoru Arkas Lojistik'e teşekkür ziyaretinde bulundu.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyeleri Arif Badur, Kayıhan Özdemir Turan ve Genel Müdür Cavit Uğur'dan oluşan heyet, Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Diane Arcas Aktaş ile bir araya geldi.

Arkas bünyesinde bulunan ve bölgesinin öncü lojistik şirketleri arasında yer alan Arkas Lojistik, 13-18 Ekim 2014 tarihleri arasında UTİKAD'ın ev sahipliğinden gerçekleştirilecek olan FIATA Dünya Kongresi 2014 İstanbul'a Platin Sponsor olarak destek veriyor.

Arkas Lojistik'in Platin sponsorluğunu üstlendiği kongre, İstanbul'un en görkemli konaklama ve kongre oteli "Hilton İstanbul Bomonti Otel & Konferans Merkezi"nde "Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme" teması ile düzenlenecek.

Arkas Holding'e sponsorluk desteği için gerçekleştirilen teşekkür ziyaretinde, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin'in başkanlığındaki heyet, Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Diane Arcas Aktaş, Arkas Lojistik Genel Müdürü Mustafa Çiper ile Genel Müdür Yardımcısı Şevki Karagülle tarafından ağırlandı.

Ziyaret sırasında, teması ve düzenlenme dönemi itibarı ile bu kongrenin sektör için bir yol haritası olacağını vurgulayan Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Diane Arcas Aktaş, "UTİKAD'ın böylesine önemli bir kongreyi 12 yıldan sonra tekrar Türkiye'ye getirmesi sektöre ayrı bir ivme kazandıracaktır. Bu geçen zaman içinde lojistik kavramı ve algısı çok değişti. 'Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme' temasıyla gerçekleşecek olan bu kongrede yapılacak çalışmaların, uzmanlar ve sektör temsilcileri tarafından paylaşılacak görüşlerin, sektörün gelişimi ve geleceği için çok değerli açılımlar sağlayacağını düşünüyorum" dedi.

Dünya Lojistik Federasyonu FIATA gibi önemli bir kuruluşun kongresinin İstanbul'da gerçekleşecek olmasının ve Arkas'ın bu organizasyonda Platin sponsor olarak yer almasından duydukları memnuniyeti dile getiren Arcas, lojistik sektörü için böylesine anlamlı bir organizasyonu gerçekleştirdikleri için UTİKAD Yönetimine teşekkürlerini sundu.

"Türkiye ekonomisinin lokomotiflerinden biri olarak gördüğümüz lojistik sektörünün gelişmesine artı katkıda bulunacak çalışmaların bir parçası olmaya önem veriyoruz" diyen Arcas, Arkas Lojistik olarak, Karadeniz, Akdeniz ve Orta Asya'daki önemli ticaret merkezlerinde kendi organizasyonları olan; dünyanın her yerine, kaliteli ve karlı lojistik hizmet sağlayabilen; çalışanına ve müşterisine verdiği değer ile sektörde fark yaratan lider bir lojistik şirketi olmayı hedeflediklerini anlattı.

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin de, dünya çapında düzenlenen bu tür kongrelerin başarı ile gerçekleştirilebilmesi için sponsorlukların önemine dikkati çekerek, geniş hizmet ağı ile lojistik alanında entegre hizmetler sunan Arkas Lojistik'e kongreye göstermiş oldukları sponsorluk desteğinden dolayı teşekkür etti.

Erkeskin, FIATA Dünya Kongresi'nin İstanbul'da düzenlenecek olması ile lojistik sektörü için dünyada avantajlı bir coğrafi konuma sahip olan ve "Lojistik Üs" adayı ülkemizin, son yıllarda ekonomi ve lojistik alanında göstermiş olduğu gelişmelerin tüm dünya ile paylaşılacağını ifade etti.

Turgut Erkeskin, "FIATA 2014 İstanbul Kongresi; FIATA Toplantıları, Forumlar, Bölgesel Toplantılar, İkili İşbirliği Görüşmeleri ve UTİKAD Networking Günü etkinlikleriyle katılımcılarına yeni iş ilişkileri kurma ve geliştirme imkânı oluşturacak. Kongre boyunca açılacak stant alanıyla da katılımcıların lojistik alanında dünyadaki gelişmelere ilişkin doğrudan bilgi alacağı ve diğer profesyonellerle tecrübelerini paylaşabileceği bir ortam sağlanacak. Biz, 2014 yılını 'Lojistik Başkenti İstanbul' olarak tanımlıyoruz. Sponsor olan firmalarımız Türkiye'nin tanıtımına önemli bir katkı sağlarken, firmalarına dünya çapında görünürlük fırsatı yaratıyorlar" dedi.

Ziyaret sonunda UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, FIATA Dünya Kongrelerinin sembolü olan "Talking Stick"i, Arkas Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Diane Arcas Aktaş'a teslim etti.

FIATA Dünya Kongrelerinin sembolü olan Talking Stick'i Arkas'ta ağırlamaktan memnuniyet duyduklarını belirten Diane Arcas Aktaş, " 'Herkesin düşündüğünü söylemesi' gibi iletişimi ve paylaşımı ifade eden Talking Stick, kongrenin içeriğini ve amacını yansıtacak çok güzel mesajlar veriyor. Ne mutlu ki; bu kongrede birçok ülkeden bini aşan katılımcı ile biz de sektörü detaylı olarak konuşma ve değerlendirme olanağı bulacağız" dedi.

Arkas Lojistik, kongre tarihine kadar "Talking Stick"e ofisinde ev sahipliği yapacak.

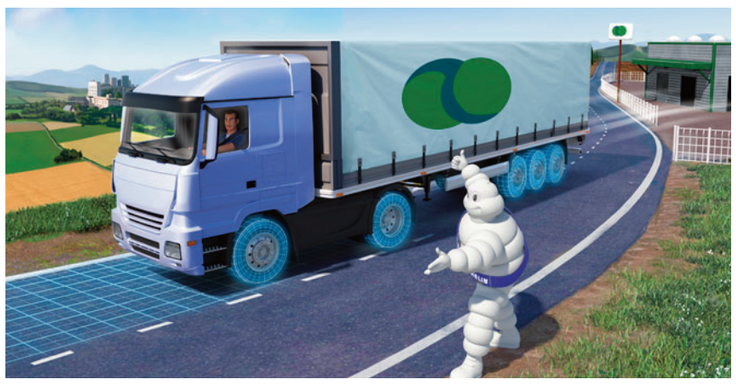
Tırsan'ın 65. IAA 2014 Fuar Araçları Yola Çıktı

Tırsan, Almanya'nın Hannover kentinde 25 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek olan 65. Uluslararası Ticari Araç Fuarı için Kässbohrer ve Talson markalı araçlarıyla yola çıktı. Tırsan'ın Kässbohrer markası ile sergileyeceği araçlar arasında intermodal taşımacılık için özel tasarlanan Yeni Nesil Perdeli Mega-Semi Treyler, K.SCS M, 2 dingilli uzayabilir hidrolik dümenlenir low-loader semi treyler, K.SLL 2, 60 m3 damperli silobas semi-treyler, K.SSK 60 ve ADR'li paslanmaz çelik kimyasal taşımacılığına uygun tanker, K.SSC 30, yer alırken, Talson ise FNA sınıfı ATP sertifikalı hava kargosu treyleri Talson FNA ile fuara katılacak. Kässbohrer fuarda 27 no'lu salonun E011 no'lu standında, Talson ise 27 nolu salonun E07 no'lu standında yerini alacak. Bunların yanı sıra hidrolik dümenleme sisteminin görülebileceği Kässbohrer'in 130 ton taşıma kapasiteli 8 dingilli K. SLH 8 low-bed aracı da fuar açık alanda K 38 nolu standda sergilenecektir.

Tasimacilar 5_Layout 2 22.09.2014 13:14 Page 1

MICHELIN, AĞIR VASITA LASTİKLERİ İLE SEKTÖRE 'AĞIRLIĞINI' KOYUYOR

Michelin "Total Performance" stratejisi sayesinde ağır vasıta grubu lastikleriyle düşük maliyet, yüksek güvenlik, yüksek performans sunarak şirketlere ve sürücülere büyük avantajlar sağlıyor.



Michelin, ağır vasıta lastikleri segmentinde tüketicileriyle buluşturduğu X Multi ailesiyle emniyetten ödün vermediği gibi daha yüksek performans ve dayanıklılığı da garanti ediyor. Michelin ağır vasıta lastikleri, yıl boyunca farklılaşan yol koşullarına karşı geliştirdiği teknolojilerle dikkat çekiyor. Tüm segmentlerdeki sürücülere tek bir lastikle; güvenlik, performans ve yüksek kilometre ömrü sunmak amacıyla çalışan Michelin, yol ve yolcu güvenliği sağlamak için gerçekleştirdiği inovasyonlarla sektördeki farkını kanıtlıyor.

X MULTİ T İLE FİLOLARA BÜYÜK AVANTAJLAR SAĞLIYOR

X Multi T, sahip olduğu teknolojiler sayesinde nakliye ve filo şirketlerine büyük kolaylıklar sağlıyor. Kargo güvenliği, zamanında teslimat garantisi ve maliyet kontrolü gibi konularda şirketlere kontrol gücü veren X Multi T'de; yüksek etkili su tahliyesi, dengeli aşınma, mükemmel yol tutuşu, daha uzun lastik ömrü, çevreciliği ve radyo frekans tanımlama (RFID) özellikleri göz dolduruyor.

Her 100 kilometre için 0,3 litre yakıt tüketimini azaltan X Multi T, ağır vasıta lastik pazarının en iyileri arasında yer alıyor. Omuz kısmındaki M+S işareti ile Türkiye, Norveç, Rusya gibi ülkelerdeki kış koşullarında yasal olarak güvenilir olduğunu kanıtlayan X Multi T, yılda 1.500 kilogram daha düşük karbon salınımı ve yüzde 10 artırılmış kilometre performansıyla başarısını kanıtlıyor.

Lastik ömrünü artıran yeni kauçuk karışımı 'Carbion' teknolojisiyle daha uzun lastik ömrü ve azaltılmış yakıt tüketimi sağlayan X Multi T, yeni sırt deseniyle de mükemmel su takviyesi sağlıyor.

X MULTİ WİNTER T İLE YOL TUTUŞU GARANTİ

X Multi Winter T lastikleri sürücülere çok ömür teknolojileri sayesinde daha temiz ulaşım ve yüksek performans sunuyor. 3 merkez blok üzerinde taşıdığı çok sayıda kılcal damar sayesinde ıslak zeminde yol tutuşunda A sınıfı etiketleme sahibi olan lastikler, kendin kendini yenileyen lastik deseni ile öne çıkıyor. Çabuk aşınma ve hasar alma konusunda gerçekleştirilen inovasyonlar sayesinde dayanıklılığı ve mukavemet gücü artırılan lastikler, taşıdığı "3PMSF" işaretiyle rakiplerinden ayrılıyor.

'3PMSF' İŞARETİ NEDEN ÖNEMLİ?

3 Dağ Zirvesi ve Kar Tanesi İşareti (3PMSF) işareti, Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (UNECE) tarafından düzenli olarak gerçekleştirilen testler yoluyla lastiğin yoğun kar koşulları altında performansının kanıtlanması anlamına geliyor. Bugün gelinen noktada 3MPSF işaretinin alınması herhangi bir ülke tarafından zorunlu hale getirilmemiş olsa da bazı ülkelerde üreticinin kendi beyanına dayanarak lastiğinin kış koşullarına uygun olduğunun belirttiği M+S işareti zorunlu hale getiriliyor.

Türkiye'de de 2014 yılının sonundan itibaren M+S işaretinin lastiklerin kış koşullarına uygunluğu konusunda zorunlu hale getirilmesi bekleniyor. Michelin inovatif gücü sayesinde X Multi Winter T lastiklerine almaya hak kazandığı "3PMSF" işareti ile üstünlüğünü ortaya koyuyor.

X MULTİ WİNTER Z LASTİKLERİNDE "3PMSF" VE "M+S" İŞARETİ FARKI

Lastik ömrü boyunca maksimum yol tutuşu sağlayan X Multi Winter Z, ıslak zemin yol tutuşunda B sınıfı etiketleme, buzlu zeminde yüzde 5 daha kısa fren mesafesi, Infinicoil teknolojisiyle artırılmış yük taşıma kapasitesi, XFN 2'ye kıyasla yüzde 10 daha yüksek kilometre performansına ek olarak 3PMSF ve M+S işaretlerini bulunduruyor.

Mercedes-Benz Türk, "Temel Paket", "Esnek Paket" ve "Tam Paket" olmak üzere 3 farklı alternatife sahip "Servis Sözleşmesi" ile kamyon sahiplerine çok özel koşullarda ve ek masrafsız bakım/onarım hizmeti veriyor.

Mercedes-Benz Türk'ten kamyon sahiplerine "Servis Sözleşmesi"

Mercedes-Benz Türk, yeni hizmeti "Servis Sözleşmesi" ile kamyon sahiplerine özel avantajlarla bakım/onarım hizmeti veriyor. Her ihtiyaca uygun içeriklere sahip "Temel Paket", "Esnek Paket" ve "Tam Paket" olarak 3 farklı alternatifle sunulan Mercedes-Benz "Servis Sözleşmesi" hizmetini alan kamyon sahipleri, kendi belirledikleri süre boyunca araçlarının bakım/onarım işlemlerini, Türkiye'de bulunan tüm Mercedes-Benz yetkili servislerinde avantajlı koşullarla yaptırabilecekler. Periyodik bakım ve aşıntı parçası değişimi hizmeti, sözleşme süresi içinde belirli adetlerle sınırlı olmayıp, araçların kullanımına göre ihtiyaç doğdukça verilen Mercedes-Benz "Servis Sözleşmesi" sayesinde araç sahibi, aracının tüm bakım ve onarım masraflarını önceden biliyor. Hiçbir beklenmedik ani masraf ile karşılaşmayan Mercedes-Benz kamyon sahipleri, aracının bakım ve onarım işlemlerini, ek bir ödeme yapmaksızın, dilediği Mercedes-Benz Türk yetkili servisinde yaptırabiliyor.

Servis sözleşmesi, zamana yayılan bir hizmet sunabilmek için yapılıyor. Bu hizmetin ödemesini de zamana yaymak mümkün. Yeni araç alırken servis sözleşmesini de birlikte alan Mercedes-Benz müşterileri, hem aracı hem de servis sözleşmesini Mercedes-Benz Finansman Türk'ün uygun koşulları ile kredili olarak satın alabilirler. Yürüyen araçlar için servis sözleşmesi almak isteyen Mercedes-Benz müşterileri de, yine Mercedes-Benz Finansman Türk'ün sunduğu "Servis Kredisi" ile sözleşmelerini kendilerine uygun bir ödeme planı ile kredili olarak satın alabilirler.

ERGİZ ESEN: "MÜŞTERİ İHTİYAÇLARINI EN DOĞRU ŞEKİLDE TESPİT EDİP ONLARA EN UYGUN HİZMETİ SUNMAK BİZİM GÖREVİMİZ"

Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Bölüm Müdürü Ergiz Esen, servis sözleşmesi hizmeti hakkında "Biz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını en doğru şekilde

tespit edip yanıt vermeyi kendimize görev edindik. Servis sözleşmeleri uygulamamız ile Mercedes-Benz kamyon sahibi bütün müşterilerimize bakım/onarım işlemlerini; servis sözleşmelerine özel çok avantajlı koşullarla, Türkiye genelindeki tüm yetkili servislerimizde ek masrafsız, istenildiği takdirde Mercedes-Benz Finansman Türk tarafından kredilendirilmiş olarak yaptırma olanağı sunuyoruz. Bir taraftan müşterilerimizin bakım/onarım maliyetlerini tam olarak planlamasını, diğer taraftan ise tüm bakım/onarım işlemlerini Mercedes-Benz Türk'ün öngördüğü standartlar dahilinde eğitimli ve sertifikalı uzman teknisyenler tarafından, orijinal yedek parça ve onaylı işletme sıvıları ile araçların ömrünü uzatacak şekilde yapılmasını sağlıyoruz. Servis sözleşmelerinin avantajlarından faydalanmak üzere Mercedes-Benz kamyon kullanıcısı tüm değerli dostlarımızı yetkili servislerimize bekliyoruz." şeklinde konuştu.

MERCEDES-BENZ TÜRK "SERVİS SÖZLEŞMESİ" PAKET SEÇENEKLERİ:

Temel Paket kapsamında hem sıfır hem de yürüyen araç sahipleri, filtre ve motor yağı değişimi hizmetlerinden sözleşme süreleri boyunca faydalanabilecek.

Yürüyen araçlar için geçerli olan Esnek Paket, iki farklı seçenek sunuyor. Birincisi; periyodik bakım, aşıntı parçaları değişimi ve uzatılmış garanti kapsamı içeren aşıntılı esnek paket- ikincisi de sadece periyodik bakım ile uzatılmış garanti içeren aşıntısız esnek paket olarak farklı avantajar sağlıyor.

Sıfır araçlar için hazırlanan Tam Paket ile de periyodik bakım, aşıntı parçaları değişimi, sözleşme süresince uzatılmış garanti kapsamına dahil ediliyor.

Allison Şanzıman, Avrupa'da ilk defa IAA 2014'te bugüne kadarki en geniş ürün yelpazesini sunuyor

HANNOVER / ALMANYA

Allison Şanzıman, 25 Eylül – 2 Ekim tarihleri arasında Hannover'de düzenlenecek olan IAA Ticari Araç Fuarı'nda bugüne kadarki en geniş şanzıman yelpazesini sergileyecek. Hafif hizmet ticari araçlara yönelik olan 1000/2000 Serisi™ modellerden, orta ve ağır hizmet araçlarına uygun 3000 Serisi™ ve 4000 Serisi™ ile arazi araçlarına yönelik geliştirilen 6000 Serisi™'ne kadar tüm ürün yelpazesini kapsıyor. Allison'ın IAA'daki iki katlı standında (N65, güneye bakan dış alan) sunulacak diğer ürünler arasında, paletli askeri araçlar için özel geliştirilen çapraz tahrikli şanzımanlar, çekicilere yüksek verim sağlayan TC10TM, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için tasarlanan Torqmatic® Serisi şanzımanlar bulunuyor. Fuarda, H 40/50 EP™ ve H 3000™ paralel hibrid sistemleri de ön planda olacak. Allison, yüksek verimlilik ve çevresel faydalar ile birlikte üstün rekabet avantajı sunan ürünler geliştirmektedir. Allison, teknolojiyi doğal gaz ve gelişmiş hibrid sistemler ile birleştiren optimize edilmiş konvansiyonel tahrik üniteleri ile araçların daha üstün bir verimlilik ve performansa ulaşmalarına destek oluyor.

FUELSENSE™ – OTOMATİK YAKIT TASARRUFU

Allison Şanzıman, filolara yönelik yüksek yakıt tasarrufu sağlayan (uygulama ve konfigürasyona bağlı olarak %20'ye varan) yeni yakıt verimliliği paketi FuelSense'i yakın zamanda pazara sundu. 5. Nesil Elektronik Kontrol seçenekleri ile birlikte kullanıldığında FuelSense, vites değişiklikleri ve tork değerlerine otomatik olarak uyum sağlamakta, mevcut yük, zemin ve görev döngüsü doğrultusunda şanzıman verimliliğini en üst düzeye taşımaktadır. FuelSense aynı zamanda doğal gazlı motorlara sahip araçlar için de uygun olmakla birlikte IAA Fuarı'nı ziyaret edenler, FuelSense eğitim alanında ürünün sağladığı yıllık potansiyel maliyet tasarrufunu hesaplayabilecekler.

H 40/50 EP ve H 3000 paralel hibrid sistemleri de tasarruf olanağı sunmaktadır. Hali hazırda dünya çapında 230'dan fazla şehirde görev alan yaklaşık 5,000 şehir otobüsü, H 40/50 EP sevk sistemleri ile donatılmıştır. Allison 3000 Serisi'ne dayalı geliştirilen, orta ve ağır hizmet kamyonlarına yönelik H 3000 serisi, uygulama ve görev döngüsüne bağlı olarak yakıt tüketiminde %25'ye varan tasarruf sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

DOĞAL GAZLI MOTORLAR ARTIK EURO 6 ECONİC NGT ARACINDA...

Allison tam otomatik şanzımanlar, birçok uygulamada doğal gazlı motorlara mükemmel bir uyum sağlamaktadır. Patentli tork konvertör teknolojisi, doğal gazlı motorların hızlanma süresini en üst düzeye taşıyarak araç çalıştırıldığında motor torkunu arttırmakta ve gücü kusursuz bir biçimde tahrik dişlisine aktarmaktadır. Bu sayede Allison şanzımanlar, biyolojik doğal gazların mı yoksa fosil yakıtlardan elde edilen doğal gazların mı kullanıldığına bakılmaksızın üstün performans sağlamakta ve yakıt verimliliğini arttırmaktadır. Fuar ziyaretçileri, 14/15 numaralı salonlardaki C02 Daimler standında ise FuelSense paketli ve 3000 Serisi Allison tam otomatik şanzımanı ile donatılmış çevre dostu doğal gaz teknolojisine sahip yeni Euro 6 Mercedes-Benz Econic NGT aracı görebilecekler.

DUR-KALK TEKNOLOJİSİ DÜŞÜK KARBONLU AKTARMA ORGANLARI İÇİN

Allison Şanzıman, "ETHOS" projesi ile bağlantılı olarak yeni entegre dur-kalk teknolojisini sunuyor. Cummins, sera gazı (GHG) emisyonlarını büyük ölçüde azaltmak amacıyla Kaliforniya Enerji Komisyonu ile ortak olarak E85 (yüksek oktanlı bir etanol-alkol karışımı) yakıtından faydalanan bir motor geliştirmiştir. Cummins ETHOS 2.8L motor, aynı zamanda sorunsuz ve verimli dur-kalk işlemleri için Allison 2550 serisi tam otomatik şanzıman ile donatılmıştır. ETHOS 2.8L motorunun şu ana kadar CO2 emisyonunun %50'sini aşacak bir kapasiteye sahip olduğu kanıtlanmıştır.

Tasimacilar 6_Layout 2 22.09.2014 13:15 Page 1

"Mercedes-Benz Türk Teknisyen Olimpiyatları 2014" tamamlandı

Mercedes-Benz Türk servislerinde görev alan teknisyenlerin bilgi ve beceri seviyelerini ölçmeyi ve gelişimlerini teşvik etmeyi amaçladığı "Teknisyen Olimpiyatları" programını bu yıl da sonuçlandırdı.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Servislerinde görevli "Türkiye'nin en iyi" teknisyenleri Karaköy Liman Restoran'da gerçekleşen "Teknisyen Olimpiyatları Ödül Töreni"nde bir araya geldiler. Olimpiyatlara katılan 559 teknisyen arasından üstün başarı göstererek seçilen 36 teknisyen düzenlenen ödül töreninde başarılarını kutladılar. Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları ön eleme sınavları bayi ve yetkili servislerde "Online" olarak yapıldı. Her bir ürün grubundan en yüksek puanları alan beşer takım, toplamda 60 teknisyen, finallere katılmaya hak kazandı.

BAŞARI TESADÜF DEĞİL

Türkiye'de 2003 yılından beri düzenlenen "Teknisyen Olimpiyatları" ile Mercedes-Benz Türk, yetkili servislerinde görev alan teknisyenlerini motive etmeyi, bilgi ve beceri seviyelerini geliştirmeyi ve teknisyenlerin performanslarını yükseltmeyi hedefliyor. Araç ve hizmetlerinde sunduğu kalitede üstünlüğü, mühendislikte uzmanlığı, ürün ve hizmetlerindeki geniş yelpazesi ile otomotiv sektörünün öncüsü Mercedes-Benz Türk "Teknisyen Olimpiyatları" uygulamasıyla müşteri memnuniyetini her seferinde biraz daha artırarak, müşterilerinin markaya olan bağlılığını güçlendirmeyi amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda Mercedes-Benz Türk, tüm ürün grupları bazında yılda ortalama 1.200 gün, 9.600 saatlik süre zarfında yaklaşık 500 farklı teknik eğitim düzenleyerek teknisyenlerini güçlendiriyor. Bunların yanında, yılda yaklaşık 300 adet de teknik olmayan, kişisel gelişim eğitimleri düzenleniyor. Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetleri Eğitim Bölümü tarafından başlatılan ve 2003 yılından beri "Mercedes-Benz Teknisyen Olimpiyatları" adı altında gerçekleştirilen yarışmada dereceye giren başarılı teknisyenlerin ödülleri Bayi Ağı Geliştirme ve Satış Sonrası Hizmetleri birimleri yöneticileri tarafından takdim edildi.

Iveco "Caravan Salon" 2014 için Düsseldorf'ta

Bu yıl Iveco, dünyanın önde gelen karavan fuarında 30 Ağustos – 7 Eylül 2014 tarihleri arasında yerini aldı

Yeni Daily, dünyanın önce gelen uluslararası karavan fuarlarından biri olan 2014 "Caravan Salon"a damgasını vurdu. 30 Ağustos – 7 Eylül 2014 tarihleri arasında Düsseldorf Fuar Merkezinde gerçekleşen etkinliğe 30,000'i aşkın karavansever katıldı. Her yıl yapılan bu fuarda uluslararası sektörden 580 katılımcı en yeni ürünlerini tanıttı. Iveco standındaki odak noktası yakın zamanda üçüncü nesli Avrupa pazarına sürülen Yeni Daily'nin Camper versiyonu. Yeni Daily'nin iki versiyonu fuarda sergilendi: Biri 7.2 tonluk, 4750 mm dingil açıklığına sahip, 170 beygir gücündeki motoruyla şasi cowl, diğeri 5,6 tonluk, 4350 mm dingil açıklığına sahip, 205 beygir gücündeki motoruyla şasi kabin. Ek olarak araçlarda bulunan yeni 8 vitesli HI-MATIC otomatik vites maksimum verimlilik, performans ve konfor sağlamakta. Stantta ayrıca 10 tonluk, 4815 mm dingil açıklığına sahip, 250 beygir gücündeki motoruyla Eurocargo Euro VI da yer aldı.

YENİ DAİLY CAMPER: UZUN YOLCULUKLARDA BİLE MAKSİMUM KONFOR

Belirgin tarzı ve yenilikçi teknolojisiyle üçüncü nesil Daily en yüksek verimliliği, sürüş rahatlığını ve konforu sağlıyor. Şasisi güç, çok yönlülük ve dayanıklılıkla eş anlamlı olan Daily, üst yapılar için maksimum esneklik sunuyor. Bu, Yeni Daily'nin en temel karavanlardan en lüks karavanlara kadar her türlü üst yapıya uygun olduğunu gösteriyor.

Iveco teknolojisi, motorun güç ve esnekliğinin sınıfının tepe noktasında yer aldığını garanti ediyor. Tüm dizel motorlar standart olarak parçacık filtresi (DPF) ve Egzos Gazı Resirkülasyonunu (EGR) barındırıyor ve Euro5b+ salınım standartlarına uyuyor. Yeni Daily Camper için motor gücü seçenekleri 126 ilâ 205 beygir arasında değişiklik gösteriyor.

Araçta sürücü tarafından seçilebilecek iki sürüş tarzı bulunuyor: Eco ve Power. Eco modu düşük hızlarda yumuşak vites geçişleri ve yakıt tasarrufu sağlarken Power modu yüksek hızlarda çevik vites geçişleri ile yüksek sürüş performansı sağlıyor.

ARAÇTA EK OLARAK HİLL HOLDER SİSTEMİ STANDART OLARAK MEVCUT.

Eurocargo Camper

Eurocargo serisi aracı karavana çevirmek için mükemmel bir taban sunuyor. Esneklik ve uyumluluk, sağlam şasisi sayesinde aracın ana özelliğini oluşturuyor. Iveco, Eurocargo'nun tasarımında motor, vites, frenler ve elektronik sistemlerin seçimine büyük dikkat ayırarak bu alanlarda mükemmeli sağlayan firmalarla işbirliği yaptı. Yol tutuşu, konforu ve yüksek performansıyla Eurocargo Camper her türlü yolla başa çıkabiliyor. Ayrıca yakıt tasarrufu, düşük salınımı ve işletme maliyetiyle sınıfının zirvesinde. Eurocargo Camper için iki adet Tector 5 (190 ve 210 beygir), iki adet de Tector 7 (220, 250 ve 280 beygir) motor seçeneği var.

Hizmet

Iveco 7/24 Yol Yardımı çok dilli profesyonellerle yılda 365 gün yanınızda. Evrensel ücretsiz telefon numarasıyla Avrupa yollarında her zaman teknik destek alabilirsiniz. Ayrıca Iveco 7/24 Yol Yardım Servisi herhangi bir tamir sürecini de sürekli olarak kontrol etmekte ve aracın en kısa sürede yollara dönmesini sağlamakta.

Iveco'dan Özgüler'e 13 Adet Stralis Çekici

Iveco'nun Gaziantep'deki yetkili satıcısı Üstün-İş Özgüler Uluslararası Taşımacılık'a 13 adet Stralis çekici satışı gerçekleştirdi. Satışı yapılan Stralis çekiciler 460 HP Euro 5 motora sahip olup standart kabine sahipler.

Hatay'da satışı gerçekleştirilen araçların ilk 8 adetinin teslim edildiği törende konuşma yapan şirket yönetim kurulu başkanı Ali Güler, daha önce de Iveco araçları kullandıklarını, ve aracı tercih etmekte öncelikle yenilenmiş konforlu donanımı, enjektör probleminin olmamasını, rampada güçlü ve yakıtta tasarruflu olmasının yanısıra 3 yıl 450.000 km garantinin etkili olduğu ifade etti. Mega tenteli ve düz tenteli araçlar ile , başta Sudi Arabistan olmak üzere tüm ortadoğu pazarında çalıştıklarını söyledi.

2006 yılında Ali Güler, Abdurrahman Güler, Mehmet Nuri Güler, Abdulkadir Güler ve Ömer Güler tarafından kurulan Özgüler Uluslararası Nakliyat, kuruluşunda 5 araç ile işe başlamıştır. Her geçen gün ilerlemesini daha da arttıran Özgüler Uluslararası Nakliyat şu anda 55 adet araca sahiptir.

Törende Iveco Bölge satış müdürü Murat Aydoğan hızla artış gösteren filo satışlarımızın yanısıra eski filo müşterilerimizin tekrar bizi tercih etmelerinin memnuniyet verici olduğunu belirterek Tören sonunda şirket sahibi Ali Güler'e günün anısına bir plaket sundu.

Yola Karlı Çıkmak İçin Herkes Euromaster'a geliyor

Euromaster, MICHELIN Energy Saver otomobil lastiklerinde indirim kampanyası başlattı. Sonbahara girerken lastiklerini yenilemek isteyen sürücüleri servis noktalarına davet eden Euromaster, düzenlediği kampanya kapsamında MICHELIN 195/65 R15 91H Energy Saver GRNX ebat lastikleri lastik başına KDV dahil 159 TL'den satışa sunuyor. 15 Eylül – 11 Ekim tarihleri arasında geçerli olacak lastik kampanyası kapsamında kampanyaya katılan Euromaster Servis Noktaları'na gelen tüketiciler, ayrıca sökme-takma, balans, rot ayarı gibi servis ve işçilik hizmetlerine de uygun fiyatlarla ulaşabiliyor. Ayrıca kampanya süresi boyunca tüketiciler, sadece Euromaster Servis Noktaları'nda ücretsiz sunulan '11 Nokta Kontrolü' hizmetinden yararlanma fırsatını da yakalıyor. 11 Nokta Kontrolü aracın lastiklerinin yanı sıra, farlar, silecek, egzoz, frenler, fren hidroliği, akü, sıvılar, klima, amortisörler ve öz düzen kontrollerinden oluşuyor. Kampanyadan faydalanmak isteyen sürücüler, kampanyaya dahil olan kendilerine en yakın Euromaster Servis Noktası'nı www.euromaster.com.tr adresinden kolayca öğrenebiliyor.

IVECO'DAN Katırcıoğlu'na 10 Adet Stralis Çekici

Iveco'nun Gaziantep'deki yetkili satıcısı Üstün-İş Katırcıoğlu İnşaat ve Malzeme Nakliye AŞ'e 10 adet Stralis Hi Way çekici satışı gerçekleştirdi. Satışı yapılan Stralis çekiciler 460 HP Euro 5 motora sahip olup standart kabine sahipler. Gaziantep'de satışı gerçekleştirilen araçların teslim edildiği törende konuşma yapan şirket yönetim kurulu başkanı Faruk Katırcıoğlu, teslim aldıkları 10 adet Stralis çekici ile firmalarındaki Iveco çekici sayısının 16 adete ulaştığını ve tercihlerinde 3 yıl 450.000 km garantinin etkili olduğu ifade etti. 2000 yılında Faruk Katırcıoğlu ve Muhammer Katırcıoğlu tarafından kurulan Katırcıoğlu inşaat ve hafriyat işlerinde faaliyet gösteriyor. Törende bir konuşma yapan Üstün-İş yönetim kurulu başkanı Eyüp Zengin ise Katırcıoğlu'nun tekrar kendilerini tercih etmelerinin memnuniyet verici olduğunu belirterek tören sonunda şirket sahibi Faruk Katırcıoğlu ve ortağı Muhammer Katırcıoğlu'na günün anısına bir plaket sundu.

Yıl: 4 **SAYI:** 96 **FİYATI:** 50 kuruş - **EYLÜL 2014**
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU
M.Naci KALENDER
İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü: **Erhan TEKİNDUR**
Hukuk Danışmanı **Av. Uğur AMASYA**
Redaksiyon: **Abdullah Karataş**
Muhabir: **Elif ÖZDURAN Ahmet DABANLIOĞLU Şeniz SEZER**
Grafik Tasarım: **Faruk KILIÇ**

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: **Efecan BARUT**
İzmir: **Orkut IŞIKALP**
Edirne: **KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL** (Edirne Gazetesi)
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: **Abit KIZILCA** (Rehber Gazetesi)
Hatay: **Hasan YETMEZ**
Mersin: **Meltem AHATOĞLU**
Ardahan - Posof - TÜRKGÖZÜ: **Bülent KILIÇ** (Kılıç Ofset)
Iğdır-DİLUCU: **Serdar ÜNSAL**
Ağrı Doğubayazıt GÜRBULAK: **Selehattin KAÇURU**
Artvin-Hopa-SARP: **Hayati AKBAŞ**
Şırnak-Silopi-HABUR: **Halil ÇOŞKUN**
Cizre: **Emin Dilovan KINAY** (Haber 73 Gazetesi)

Adres: Ihlamurdere Cad, No:5 K:4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 **E-MAIL:** info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah. 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A /41 Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

Tasimacilar 7_Layout 2 22.09.2014 13:16 Page 1

Ford Trucks İstanbul bayi atağına Çetaş ile Silivri'de devam ediyor

Ford'un ağır ticari araç sınıfında hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için "Ford Trucks" konsepti altında başlatılan yeni yapılanma atağı,İstanbul Silivri'de açılan Çetaş Ford Trucks Bayisi ile devam etti. Tesisin açılışını gerçekleştiren ve açılışta bir konuşma yapan Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç,"Bu yeni tesis, Ford Trucks'ın ağır ticari araç pazarındaki rekabetçi gücü açısından önemli bir rol üstleniyor. Ford Trucks Çetaş bayimizin, yüksek müşteri memnuniyeti yaklaşımı ile İstanbul yapılanmamız için önemli bir güç olacağına inanıyorum" dedi.

Ford Trucks çekici ve kamyon müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle hizmete açılan Ford Trucks Bayileri hızlı yatırımlarına devam ediyor. Yeni yapılanma çerçevesinde Anadolu'nun çeşitli bölgelerinde açılan bayilerin ardından, Türkiye ağır ticari araç pazarı satışlarının yüzde 23'ünün gerçekleştiği en büyük ağır ticari araç parkının bulunduğu İstanbul'da, Çetaş Ford Trucks 4S bayisi 9 Eylül günü hizmete açıldı. 2400 metrekarelik kapalı alana sahip tesisin açılış töreni Silivri Kaymakamı Salih Keser, Silivri Belediye Başkanı Özcan Işıklar, Silivri İlçe Emniyet Müdürü Mustafa Güntekin, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün ve Koç Holding ile Ford Otosan üst düzey yöneticilerin katılımıyla yapıldı.

Ford Trucks bayi atağı dahilinde şimdiye kadar Bursa, Eskişehir, Ankara, İzmir, Antalya, Diyarbakır, İstanbul, Konya, Kayseri, Mersin, Malatya ve Gaziantep illerinde4S konseptli yeni Ford Trucks bayileri açılmıştı. İstanbul Silivri'de hizmete açılan tesis İstanbul ile birlikte çevresindeki Ford Trucks çekici ve kamyon müşterilerine hizmet verecek.

Ford Trucks çekici ve kamyon müşterilerine satış, servis, yedek parça ve ikinci el olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında vermek için 4S konseptiyle hizmete açılan Ford Trucks Bayileri hızlı yatırımlarına devam ediyor.

ALİ Y. KOÇ: BAYİLERİMİZLE BİRLİKTE BÜYÜYORUZ

Konuşmasına, yeni yatırımları için uzun yıllardır Ford Otosan'ın iş birlikteliği yürüttüğü Taşar Ailesi'ne teşekkür ederek başlayan Ali Y. Koç açılışla ilgili;"1997 yılında Silivri'de Ford bayi olarak teşkilatımıza dahil olan dostlarımız, 17 yıldır otomobil, hafif ticari ve kamyon satışları ile markamızı başarılı bir şekilde temsil etmektedirler. Çetaş Bayimiz İstanbul'da Silivri, Mahmutbey ve Büyükçekmece'de ve İzmir'de Kemalpaşa'da dört büyük tesisle markamızda yıllar içerisinde büyümüş ve Ford markasının başarısında önemli bir rol almıştır. 4S konseptiyle ağır ticari araç tesisi açma kararı alan Çetaş bayimize, bu yeni yatırımları için teşekkür ediyor ve hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Koç Çetaş Ford Trucks Bayi açılışındaki konuşmasında sözlerine şöyle devam etti; Bu yeni tesis, Ford Trucks'ın ağır ticari araç pazarındaki rekabetçi gücü açısından önemli bir rol üstleniyor. Bildiğiniz gibi, Türkiye ağır ticari araç pazarı gelişmeye devam ediyor. Ford Trucks Çetaş bayimizin, Silivri ve çevresinde yüksek müşteri memnuniyeti yaklaşımı ile İstanbul yapılanmamız için önemli bir güç olacağına inanıyorum. Biz yatırım yaparken, bayilerimiz de bizimle birlikte yatırım yapıyor ve bu sayede kamyon bayi ağımız da giderek güçleniyor. Yeni 4S konseptli Ford Trucks bayi yatırımları, "Türkiye'nin Ticari Gücü" Ford Otosan'a güç katıyor. Bundan mutluluk duyuyor ve Ford Trucks işimizin geleceğine olan inancımızı güçlendiriyoruz. Bayilerimizle birlikte büyüyoruz".

BİR İLK DAHA! ÇİN'E MOTORUN ARDINDAN KAMYON LİSANSI DA VERİLDİ

Ford Otosan'ın kurulduğu günden bu yana Türkiye'de otomotiv sanayinin gelişimi yolunda büyük çaba sarfettiğini ve 55 yılın getirdiği tecrübeyle bugüne kadar 180 binin üzerinde kamyon ve 550.000'in üzerinde motor ürettiklerini de belirten Ali Y. Koç, sözlerine şöyle devam etti: "Tüm bunların yanı sıra, Türkiye otomotiv sektörünün Ar-Ge'ye en büyük yatırımı yapan şirketiyiz. Türk otomotiv sektörünün en büyük mühendislik merkezinin inşaatını da yılsonuna doğru tamamlayacağımızı buradan duyurmak isterim.Ford Trucks olarak Türkiye'den dünyaya teknoloji ihracatına da başladık. Dünyanın en büyük kamyon pazarı olan Çin'de, 2013 Nisan ayında ağır ticari araç motorlarının üretimi için JMC firması ile motor teknolojisi lisans anlaşması imzaladık. Arkasından geçtiğimiz ay yine JMC'ye bu kez komple kamyon üretimi için lisans verdik. Böylece Ford Trucks lisansı ile ağır ticari araçlarımız Çin pazarında da satılmaya başlanacak. Çok şükür, hayallerimizin ötesinde bir başarı yakalayan şirketimiz, inşallah bundan sonra da bu başarılarını geliştirerek ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edecek."

TUNCAY NAKLİYAT filosuna 30 adet Otokar Atlas daha ekledi

Hafif kamyon segmentine yük taşıma kapasitesi ve ekonomisi ile hareketlilik getiren Otokar Atlas, sağladığı memnuniyet sayesinde Tuncay Nakliyat araç filosunun yıldızı oldu. Tuncay Nakliyat, araçtan duyduğu memnuniyetle Eylül ayında 30 adet daha Atlas teslim aldı. Yüksek istiap haddi ve segmentinin en yüksek taşıma kapasitesiyle Otokar'ın hafif kamyonu Atlas, sağladığı memnuniyetle ilave siparişler almaya devam ediyor. Farklı iş kollarında müşteriler tarafından tercih edilen Otokar Atlas için Ağustos ayında gerçekleştirilen 14 adetlik teslimatın ardından, aynı müşteri tarafından 30 adetlik ilave sipariş alındı. Kocaeli ilinde faaliyet gösteren Tuncay Nakliyat, duyduğu memnuniyet neticesinde 30 adet kısa şasi Atlas kamyon daha sipariş etti ve Eylül ayının başında teslim aldı. Tuncay Nakliyat'a satışı gerçekleştiren Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz, "Otokar olarak Tuncay Nakliyat ile işbirliğimiz uzun yıllara dayanıyor. Tuncay Nakliyat, Otokar ürünlerinin sunduğu kalite, satış sonrası, düşük yakıt tüketimi ve ikinci el değeri avantajlarından son derece memnun olduğunu her fırsatta dile getiren bir müşterimiz. Filolarını genişletirken ilave Atlas kamyon siparişleri için yeniden markamızı tercih etmeleri bizim için son derece gurur verici." dedi.

Baykant Uluslararası Nakliyat DAF ve TIRSAN ile Taşıyacak

Baykant Uluslararası Nakliyat 5 adet DAF XF105.460 MD çekiciyi ve 5 adet Maxima Plus, T.SCS X+ semi-treyleri DAF-Tırsan Otomotiv Hadımköy lokasyonun da düzenlenen törende teslim aldı. Gerçekleştirilen törene Baykant Uluslararası Nakliyat firma sahibi Yıldıray Merdivan ve DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Temsilcisi Yasin Tiryaki katıldı. Baykant Uluslararası Nakliyat firma sahibi Yıldıray Merdivan, gerçekleştirilen törende yaptığı açıklamada, "DAF çekicilerini tercih etme sebebimiz, öncelikle sağlamış olduğu yakıt tasarrufu ile sürücülere ekonomik sefer yapabilme imkanı sunması, servis ağının geniş olmasıyla beraber müşteriye kazandırmış olduğu avantajlar ve satış sonrası hizmet kalitesinden duyduğumuz memnuniyettir," dedi. Merdivan , "Tırsan sektörde kendini kanıtlamış güvenilir bir marka ve perdeli ürün grubunda sektörün en iyisi olması öncelikli tercih sebebimiz olmasına neden oldu. Ayrıca treyler şasisinin ve tüm kaynaklı komponentlerin kataforez (KTL) ile kaplı olması ve bu sayede 10 yıl paslanmazlık garantisi verilmesi çok önemli bir özellik. Bu sayede araçlarımız ilk günkü yeniliğini koruyor ve yüksek ikinci el değeri ile satarken de kazandırıyor. İleriki dönemlerde de DAF ve Tırsan ile iş birliğimizi devam ettirmek istiyoruz ," ifadelerini kullandı. Merkezi İstanbul da bulunan Baykant Uluslararası Nakliyat'ın İzmir'de de deposu bulunmaktadır. Ağırlıklı olarak yurtiçi ve yurtdışı taşımacılığı yapmakta olan firma, kara, hava, deniz ve demir yolu taşımacılığı alanında müşterilerine lojistik hizmeti sunmaktadır.

Türkiye'nin ilk yerli Trambus'ü, toplu taşımaya modern boyut kazandırıyor

Bozankaya'nın geliştirdiği modern çağın sistemlerinden Trambus, elektrikle çalışan, taşıma kapasitesi yüksek, enerji tüketiminde ekonomik, yolcuların konforu için tasarlanan, çevre dostu, %100 düşük tabanlı yeni nesil araçlar olarak toplu taşımacılık alnında birçok avantajı bir arada sunuyor. İlk yatırım maliyetinin düşüklüğü ile öne çıkan Trambus, yolcular için konforlu ve güvenli ulaşım sağlıyor.

TÜRKİYE'NİN İLK TRAMBUS'Ü

Bozankaya A.Ş., Türkiye'nin ilk Trambus'ünü geliştirdi. Cer enerjisini çift telli katenerden alan Trambus'te lastik tekerlekler kullanılıyor. Böylece aslında şehir trafiği ile entegre ilerleyen Trambus, herhangi bir ray sistemine ihtiyaç duyulmadığı için yatırım maliyetinde de avantaj sağlıyor. Bozankaya'nın ilk olarak Malatya Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edeceği Trambus'ler ile ilgili bilgi veren Bozankaya Raylı Sistemler Koordinatörü ve Trambus Proje Müdürü Halil Söyler açıklamasında; "Trambus, hem raylı sistemler olmayan şehirler için iyi bir alternatif olacak, hem de raylı sistemlere entegre çalışabilecek. Trambus sistemleri, bazı özellikleri ile tramvay ve metrobüs sistemleriyle benzerlik göstermektedir. Trambusler, karma trafik ve tahsisli yollarda sinyalizasyon öncelikli olarak çalışabilirler. Tercih edilecek araç niteliklerine göre tramvay sistemlerine yakın bir yolcu kapasitesi sağlamak mümkün" diyor.

DÜŞÜK MALİYETLİ VE DONANIMLI

Projedeki özellikler, sistemler, araç sayısı, tipi ve hat uzunluğu gibi değişkenlere bağlı olarak bütçeler farklılaşabilse de Trambus'te km başına düşen yatırım maliyeti 1,2 ile 1,5 milyon Euro arasında, Tramvay'da km maliyeti 5 ile 7 milyon Euro arasında, metro ve hafif raylı sistemlerde ise inşaatın viyadükte-tünelde bulunmasına göre 30 milyon Euro'dan 70-80 milyon Euro'lara kadar oluyor. Dolayısıyla Trambus sistemlerinde araç fiyatlarının ve alt yapı (ray, makas, sinyalizasyon vb.) gereksinimlerinin daha az olması, ilk kurulum yatırımlarında büyük avantaj sağlıyor. Bu nedenle, nüfusu çok fazla olan büyükşehirlerde ana arterler dışındaki kısımlarda, diğer büyükşehirlerde ise ana ve yan arterlerde elektrikli araç olarak trambus sisteminin kullanılması doğru tercih oluyor.

Ayrıca Trambus, işletme maliyeti olarak da konvansiyonel araçlara göre, daha uzun bakım periyodu olduğu için düşük bakım maliyetli, eğer uzun araçlar kullanılırsa daha az personel maliyeti sağlıyor.

Trambus aracının; çelik, kataforez kaplamalı yüksek dayanıklı şasi özelliği aracın artı özellikler olarak sıralanıyor. Trambus aracında çift tahrikli sürüş sistemi entegre ediliyor.

ENERJİ TASARRUFU

Trambus aracının kullandığı teknoloji olan elektrikli tahrik sistemi, enerji ve çevreci çözüm planı ile farklılık yaratıyor. Toplam ağırlığı 40 tona yaklaşan konvansiyonel araçlara göre enerji tasarrufunda yaklaşık olarak %75'e avantaj sağlanıyor. Trambus'ün yakıt sarfiyatı ise konvansiyonel dizel araçların yakıt maliyetine göre 4-5'te biri (%20-25'i kadar) oluyor.

Tasimacilar 8_Layout 2 22.09.2014 13:16 Page 1

Brisa bir yenilikçi fikri daha hayata geçirdi

Brisa, 'Bridgestone BOX' ile lastik satış ve servis hizmeti ile araç sahiplerinin ihtiyaç duyduğu her yerde olacak. 'Gerektiği zaman, gerektiği yerde konumlanan tam teçhizatlı servis' özelliği taşıyan Bridgestone BOX'ta, sürücülere, lastik satış, sökme-takma, balans ayarı, nitrojen dolumu, akü ve yağ değişimi, klima gazı dolumu gibi yolculuk anında en çok ihtiyaç duyulan hizmetler verilecek.

Yenilikçi çözümleriyle lastik sektöründe farklılaşan uygulamaları hayata geçiren Brisa, bir sanayi şirketinden inovasyon şirketine dönüşüm sürecinin önemli bir parçası olan inovasyon sürecinin önemli bir projesini daha hayata geçirerek 'Bridgestone BOX'ı tasarladı.

Brisa'nın yenilikçi bir hizmeti olan ve aynı zamanda satış kanallarında farklılaşma modeli de olan Bridgestone BOX, araç sahiplerine ihtiyaç duydukları noktalarda satış ve hizmet sunulmasını sağlıyor.

AKPULAT: "BRİDGESTONE BOX, HIZLI VE SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR LASTİK SATIŞ VE HİZMET KANALI MODELİ OLACAK"

Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Levent Akpulat, "Sorumluluğumuzun sadece lastik üretmek ve satmakla sınırlı olmadığının farkındayız. Brisa'nın vizyonu "gelecek için en iyi yolculuğu tasarlamak". Vizyonumuzun ışığında ve müşteriyi merkeze alan iş anlayışı değerlerimizle her zaman müşterimizin yanında ve araç sahiplerinin yakınında olmak zorundayız. Bridgestone BOX ile özellikle kadın sürücülerin büyük sıkıntı çektikleri bir duruma son veriyoruz, onları sanayi sitelerine gitme zorunluluğundan kurtarıyoruz. Bridgestone BOX konumlandığı kolay erişilebilir noktalardaki varlığı ile, seyahat edenlerin hizmetlere ulaşma zorluğunu gözönüne aldığımızda, kendilerine en iyi çözümü sunacaktır. Bir diğer yandan, hizmetin talep edildiği noktalarda, hem yüksek müşteri memnuniyeti sağlayacak hem de hızlı ve sürdürülebilir bir lastik satış ve hizmet kanalı modeli olacak" şeklinde konuştu.

BRİDGESTONE BOX: GEREKTİĞİ ZAMAN GEREKTİĞİ YERDE KONUMLANAN TAM TEÇHİZATLI SATIŞ VE SERVİS NOKTASI

Gerektiği zaman gerektiği yerde konumlanan tam teçhizatlı satış ve servis özelliği taşıyan Bridgestone BOX'ta, lastik sökme takma, balans, nitrojen dolumu, akü değişimi, yağ değişimi, klima gazı dolumu gibi sürücülerin yolculuk anında en çok ihtiyaç duydukları hizmetler verilecek.

Bridgestone BOX, araç sahiplerinin lastik alımı ve servis ihtiyaçlarını karşılamaları açısından en çok zorlandıkları yerlerde konumlanacak. Sürücülerin en çok kullandığı haftasonu ve tatil güzergahları gözden geçirilerek, mevsimsel ihtiyaçları da dikkate alınarak, Bridgestone BOX, yaz döneminde Çeşme'de hizmete sunuldu.

Tehlikeli Maddeler Güvenlik Sertifikası Alabilen 2 Türk'ten Biri TLS Lojistik'ten

Şirketler, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından 24 Ekim 2013'de Resmi Gazete'de yayımlanan Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik'in (ADR) 33. maddesi uyarınca tehlikeli madde güvenlik danışmanı istihdam etmek veya tehlikeli madde güvenlik danışmanından hizmet almak zorundalar. Uzmanlık sertifikasyonu için ülkemizden çeşitli şirketlerin belirleyip Londra'daki sınava gönderdiği Türkler arasında bu sınavı başarabilen sadece iki kişi çıktı. Bunlardan biri de TLS Lojistik'ten Ali Şar oldu. Şar, 2014 yılı sonuna kadar bu konuda TLS çalışanlarına kurum içi eğitimler verecek.

Tehlikeli maddeleri karayolu üzerinden gönderen, paketleyen, yükleyen, dolduran ve boşaltan işletmelerle taşımacılık yapan her şirketin, bünyesinde 1 Eylül 2014'e kadar bir adet "DGSA" yani Tehlikeli Maddeler Güvenlik Danışmanı istihdam etmesi mecburi. Bununla bağlantılı olarak, TLS Lojistik'in oluşturduğu 5 kişilik bir aday kadro önce TUGEM'de eğitimden geçti, ardından Londra'da DGSA sertifikasyonu alabilmek için, diğer şirketlerin adaylarıyla birlikte sınava girdi. Bu sınavı Türkiye'den sadece iki kişi başarabildi ve bunlardan biri de TLS Lojistik Özel Projeler Müdürü Ali Şar oldu. Türkiye'de DGSA sertifikasyonuna sahip çok az uzman var. TUGEM'in verdiği bilgiye göre TLS, şu anda bu konuya en fazla yatırım yapan ve önem veren şirket konumunda bulunuyor.

Konuyla ilgili olarak bir değerlendirme yapan TLS Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Hacıalioğlu şunları söyledi: "TLS olarak, güvenliğe çok fazla yatırım yapan ve önem veren şirketiz. Aynı zamanda TLS Lojistik olarak kimyasal tank konteyner taşımacılığında, Ortadoğu, Rusya ve Türki Cumhuriyetlerden oluşan yakın coğrafyada bölgesel bir güç olabilmek için yatırımlarımızı hızlandırdık. Bizim faaliyetlerimizde de tehlikeli maddeler, önemli bir paya sahip. Bu işin doğası gereği güvenlik her zaman en önemli gündem maddemiz. DGSA alanı çok yeni ve zorlu bir alan ve konu üzerinde uzmanlaşmış kişilerin sayısı Türkiye'de 20'yi bile bulmuyor. Bu uzmanlardan biri de TLS Lojistik bünyesinde. Ancak daha fazla DGSA uzmanını kadromuzda bulundurmak istiyoruz."

TEMSA MOTORLU ARAÇLAR, YENİ LOGOSUNU BELİRLEDİ

Gelecekten önde **MİTSUBİSHİ**

Temsa Motorlu Araçlar distribütörlüğünü yaptığı Mitsubishi araçlarla ile ilgili marka konumlandırmasını ve marka özünü yeniledi. 2016 yılına kadar otomobil ürün gamını yenileme hedefinde olan Temsa Motorlu Araçlar, ilk adımı marka konumlandırmasıyla esansını yenileyerek atıyor. Temsa Motorlu Araçlar, marka vaadinde "Sağlam, Dayanıklı ve Geleceği Önemseyen"i benimserken, marka konumlandırmasını "Mitsubishi Motors, sürdürülebilir sürüş keyfi için dayanıklı ve güvenilir araçlar üretir" olarak belirledi. Yenilenme süreci doğrultusunda da Temsa Motorlu Araçlar Mitsubishi Markasının her anlamda öncü olduğunu yansıtan "Gelecekten Önde" logosunu kullanmaya başladı.

TRF Lojistik'in yatırımda ilk tercihi Renault Trucks

2006 yılından bu yana uluslararası karayolu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren TRF Lojistik, kendi araçlarından oluşturacağı filosu için 4 adet Renault Trucks Premium 460.18 T Optidriver+ alımı gerçekleştirdi.

Sektörde 20 yılı aşkın deneyimiyle İspanya'dan Danimarka'ya Avrupa'da 18 ülkede acentası bulunan TRF Lojistik, 4 adet Renault Trucks Premium 460.18 T Optidriver+ satın aldı. TRF Lojistik, kendi filosunu oluşturmak için ilk tercihini Renault Trucks'tan yana kullandı. İstanbul'da gerçekleştirilen teslimat töreninde TRF Lojistik adına Altuğ Arı, Özgen Keser ve Esin Çelebi, Renault Trucks adına ise, İstanbul Avrupa Bölge Satış Müdürü Soner Alpöz ile İstanbul Avrupa Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıcı hazır bulundu. TRF Lojistik adına törende konuşma yapan Altuğ Arı, "Özmal araçlarımızdan oluşacak filomuza yaptığımız ilk yatırımda Renault Trucks'ı tercih ettik. Tercih sebeplerimizde Renault Trucks'ın yakıt tüketimi ve işletme maliyetlerindeki büyük avantajları çok önemli rol oynadı. Bunun yanı sıra Renault Trucks'ın kendisini kanıtlamış, müşteri cephesinde güven yaratmış bir marka olması da kararımızı etkileyen faktörler oldu" dedi. Aldıkları referansların da hep aynı adresi gösterdiğini belirten Arı, satış sırasında marka temsilcilerinin sıcak ve samimi yaklaşımı ile verdikleri kararın ne kadar doğru olduğunu bir kez daha gördüklerini söyledi. Renault Turcks ekibine teşekkür eden Arı, işbirliklerinin sürebileceğini ifade etti. Renault Trucks İstanbul Avrupa Satış Sorumlusu Tayfun Fıçıcı yaptığı değerlendirmede, "TRF Lojistik olarak yola Renault Trucks ürünleri ile çıkmaları bizler için ayrı bir gurur kaynağıdır. Kara taşımacılığında bugün olduğu gibi gelecekte de her zaman ürünlerimizin kalitesi ve hizmetimizle yanlarında olacağımızı bilmelerini isteriz. Yeni yatırımlarının hayırlı olmasını ve işbirliğimizin devamını dileriz" dedi.

Sağlam Uluslararası Taşımacılık 50 adet Volvo Kamyon satın aldı

Kurulduğu günden bugüne Volvo Kamyon tercih etme geleneğinden vazgeçmeyen Sağlam Uluslararası Taşımacılık, satın aldığı 50 adet FH13 460 HP 4X2 T ile 40 araçlık filosunu ikiye katladı. Bu alımlar ile birlikte Sağlam Uluslararası Taşımacılık'ın filosundaki araş sayısı 90'a yükseldi.

Avrupa kıtası ve İngiltere'ye frigofirik taşımacılık hizmeti sunan Hatay'ın en eski nakliye firması Sağlam Uluslararası Taşımacılık, bölgenin en büyüğü olma iddiasını sürdürüyor. Filosuna 50 adet FH13 460 HP 4X2 T model Volvo Kamyon katan Hataylı nakliye şirketi, bu alımların ardından filosundaki toplam araç ve Volvo Kamyon sayısını 90'a çıkardı. Hizmet verdiği ilk günden bu yana Volvo Kamyon'dan vazgeçmeyen firma, araçların yakıt tasarrufundaki üst düzey performansı, Volvo markasının sahip olduğu prestij ile kendi markalarına katkıları ve araçlardaki her türlü aksamın sahip olduğu üst düzey sağlamlık nedenleriyle Volvo Kamyon geleneğini sürdürüyor.

Sağlam Uluslararası Taşımacılık'ın tercih ettiği FH serisi 420 ila 540 beygir gücü aralığında motor gücünde her performansta üst düzey yakıt tasarrufu sağlaması özelliğine sahip. Yakıttaki performansının yanı sıra kabin içi ve sürüş güvenliğinde de öne çıkan FH serisi, sürücüler için kabin içerisinde her anlamda otel konforundan fazlasını sunuyor.

Teslimat töreninde Sağlam Uluslararası Taşımacılık adına şirket ortakları Kamil Sağ ve Mehmet Sağ katılırken, Volvo Kamyon adına Satış Direktörü Hakkı Işınak ve VFS Satış ve Pazarlama Müdürü Taygun Gündoğdu hazır bulundu. Mehmet Sağ, "Volvo araçlarını tercih sebebimiz yakıt tasarrufu, markanın firmamıza sağladığı prestij ve dayanıklılık. Volvo Kamyon'a yaptığımız yatırım her zaman bize kazanç olarak döndü. Ortaklığımızın güçlenerek süreceğine inanıyoruz" sözleriyle Volvo Kamyon'dan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Volvo Kamyon adına teslimat töreninde konuşan Işınak ise, "Sağlamlar Uluslararası Taşımacılık ilk günden bu yana Volvo Kamyon ile çalışıyor. Şu an sahip olduğu 90 araçlık filosu ile bölgenin en büyüklerinden biri olma unvanını sürdürüyor. İki firma arasındaki ilişkinin sürdürülebilirliğini sağlayacak faktörleri Mehmet Sağ Bey aktardı. Ancak Türkiye'nin dört bir yanına yayılan servis ağımızın zamanında ve eksiksiz hizmeti de bizden vazgeçmemelerinde diğer bir önemli unsur" dedi.